



## ***CASE AT.39452 – Ferramenta per finestre e porte-finestre***

(Soltanto i testi tedeschi ed italiani sono autentici)

### **PROCEDIMENTO IN MATERIA DI CONCORRENZA**

#### **Regolamento (CE) 1/2003 del Consiglio Regolamento (CE° n° 773/2004 della Commissione**

---

Article 7, Regolamento (CE) 1/2003 del Consiglio

Data: 28/03/2012

Questa è una versione provvisoria non riservata. La versione finale non riservata sarà pubblicata non appena disponibile.

Questo testo è reso disponibile esclusivamente a scopo informativo. Una sintesi della decisione è stata pubblicata sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione europea in tutte le lingue ufficiali dell'UE.

Alcune parti del testo sono cancellate al fine di preservare la riservatezza di alcune informazioni. Tali parti sono sostituite da un sommario non riservato tra parentesi quadre o dal simbolo [...].



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, **XXX**  
[...] (2012) **XXX** progetto

*COMP Operations*

**DECISIONE DELLA COMMISSIONE**

del **XXX**

**relativa a un procedimento a norma dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento  
dell'Unione europea e dell'articolo 53 dell'accordo SEE  
(Caso COMP/39452 – Ferramenta per finestre e porte-finestre)**

(I testi in lingua tedesca e italiana sono i soli facenti fede)

## INDICE

1.	Introduzione .....	10
2.	Il settore industriale interessato dal procedimento.....	11
2.1.	Il prodotto.....	11
2.2.	Gli operatori di mercato .....	13
2.2.1.	Le imprese interessate dal presente procedimento.....	13
2.2.1.1.	Roto.....	13
2.2.1.2.	Gretsch-Unitas .....	13
2.2.1.3.	Mayer & Co .....	14
2.2.1.4.	Siegenia-Aubi.....	15
2.2.1.5.	Winkhaus .....	16
2.2.1.6.	Hautau .....	16
2.2.1.7.	Fuhr .....	17
2.2.1.8.	Strenger .....	17
2.2.1.9.	AGB .....	18
2.2.2.	Associazioni di imprese interessate dal presente procedimento .....	18
2.2.3.	Altri operatori di mercato.....	19
2.3.	Descrizione del mercato.....	19
2.4.	Scambi tra Stati membri.....	21
3.	Procedimento .....	21
3.1.	L'indagine della Commissione .....	21
4.	Descrizione degli avvenimenti.....	23
4.1.	Elementi probatori.....	23
4.2.	Le principali caratteristiche del cartello secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole.....	23
4.2.1.	Principi di base secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole .....	23
4.2.2.	Ambito geografico secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole .....	24
4.2.3.	Durata secondo le imprese che hanno richiesto il trattamento favorevole .....	26
4.3.	Principi di base e struttura del cartello.....	27
4.3.1.	Obiettivo.....	27

4.3.2.	Organizzazione.....	29
4.3.2.1.	Riunione preliminare dei produttori di ferramenta .....	29
4.3.2.2.	Riunione principale durante la conferenza permanente (la “riunione principale di novembre”).....	29
4.3.2.3.	La riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB.....	30
4.3.2.4.	Riunioni successive.....	30
5.	Le riunioni del cartello e altri contatti di carattere collusivo .....	31
5.1.	Aumento dei prezzi per l’anno 2000.....	31
5.1.1.	Riunioni nell’ambito della riunione annuale di novembre del 1999: accordo su un aumento di prezzo sotto forma di MTZ all’inizio del 2000.....	31
5.1.2.	Riunioni successive per coordinare i dettagli dell’aumento concordato dei prezzi .....	33
5.1.3.	Attuazione dell’aumento dei prezzi in Germania .....	35
5.1.4.	Consultazioni fra i produttori di ferramenta concernenti l’attuazione dell’MTZ o altri aumenti di prezzo nei paesi SEE al di fuori della Germania.....	36
5.1.4.1.	Austria.....	37
5.1.4.2.	Danimarca .....	37
5.1.4.3.	Regno Unito .....	39
5.1.4.4.	Paesi Bassi.....	40
5.1.4.5.	Francia.....	40
5.1.5.	Attuazione dell’aumento dei prezzi negli altri paesi europei.....	41
5.1.6.	I produttori di ferramenta hanno contatti bilaterali all’inizio del 2000 volti a limitare la concorrenza rispetto a singoli clienti .....	41
5.2.	Aumento dei prezzi per l’anno 2001 .....	44
5.2.1.	Incontri di fine 2000 – i produttori fanno il punto dei propri sforzi volti a un aumento coordinato dei prezzi e concordano una tendenza di aumento dei prezzi, da comunicare in seguito ai rivenditori nel corso della Conferenza permanente del novembre 2000.....	44
5.2.2.	Riunioni successive all’inizio del 2001: accordo su un aumento di prezzo.....	48
5.2.3.	Attuazione degli aumenti di prezzo concordati in Germania e applicazione negli altri paesi del SEE .....	52
5.2.4.	Ulteriori incontri trilaterali fra Roto, Winkhaus e Siegenia nel 2001 .....	54
5.3.	Aumento dei prezzi per l’anno 2002.....	57

5.3.1.	Incontri nel quadro della conferenza permanente che sfociarono nella decisione di non aumentare i prezzi in ragione delle difficoltà economiche e del passaggio all'euro .....	57
5.3.2.	Incontri trilaterali nel corso del 2002 – ricerca di una cooperazione più efficace con l'aiuto di un consulente .....	59
5.4.	Aumento dei prezzi per l'anno 2003 .....	63
5.4.1.	Incontri nel quadro delle associazioni di categoria il 20 novembre 2002: accordo su un aumento di prezzo congiunto.....	63
5.4.2.	Riunioni e contatti concernenti l'attuazione degli aumenti di prezzo per il 2003 negli altri paesi europei .....	65
5.4.2.1.	Gran Bretagna, Belgio, Paesi Bassi .....	65
5.4.2.2.	Polonia, Slovacchia e Repubblica ceca.....	67
5.4.2.3.	Francia, Paesi Bassi, Belgio .....	68
5.4.2.4.	Austria.....	69
5.4.2.5.	Francia.....	70
5.4.2.6.	Paesi Bassi.....	71
5.4.3.	Conclusione.....	71
5.5.	Aumento dei prezzi per l'anno 2004 .....	71
5.5.1.	Incontro preliminare alle riunioni di novembre .....	71
5.5.2.	Incontri nel quadro delle associazioni di categoria il 19 novembre 2003: accordo su un aumento di prezzo comune per il 2004.....	72
5.5.3.	Seguito dato alle riunioni di novembre: conferma e attuazione dell'accordo concluso in merito all'aumento dei prezzi per il 2004.....	75
5.5.4.	Contatti concernenti l'introduzione generale degli aumenti di prezzo per il 2004 negli altri paesi europei .....	75
5.5.4.1.	Grecia .....	78
5.5.4.2.	Polonia .....	78
5.5.4.3.	Austria, Slovacchia, Slovenia .....	79
5.5.4.4.	Francia.....	81
5.5.4.5.	Spagna.....	81
5.5.4.6.	Ungheria.....	82
5.5.4.7.	Paesi Bassi.....	82
5.5.4.8.	Italia .....	82
5.5.5.	Conclusione.....	87

5.6.	Aumento dei prezzi per l'anno 2005.....	87
5.6.1.	Incontro preliminare alla riunione di novembre .....	87
5.6.2.	Incontri nell'ambito della conferenza permanente il 17 novembre 2004: accordo su un aumento di prezzi per il 2005 .....	87
5.6.3.	Seguito dato alle riunioni di novembre: attuazione dell'aumento dei prezzi per il 2005 in Germania e negli altri paesi europei .....	93
5.6.3.1.	Riunione dell'8 marzo 2005.....	93
5.6.3.2.	Riunione del 20 maggio 2005 .....	98
5.6.3.3.	Italia .....	99
5.6.3.4.	Polonia .....	99
5.6.4.	Conclusione.....	100
5.7.	Aumento dei prezzi per l'anno 2006.....	100
5.7.1.	Incontri nell'ambito della conferenza permanente del novembre 2005: discussioni sugli aumenti di prezzo comuni per il 2006 .....	100
5.7.2.	Riunioni successive del marzo 2006: conferma di un aumento dei prezzi comune e inclusione di GU.....	102
5.7.3.	Contatti in aprile e maggio 2006: adesione di Winkhaus agli aumenti comuni di prezzo .....	106
5.7.4.	Informazioni sulla comunicazione degli aumenti di prezzo .....	107
5.7.5.	Discussione sull'applicazione dell'aumento di prezzo .....	107
5.7.6.	Discussioni sull'applicazione degli aumenti di prezzo nei altri paesi europei .	110
5.7.6.1.	Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo .....	112
5.7.6.2.	Italia e altri .....	113
5.7.6.3.	Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Ungheria e altri .....	113
5.7.6.4.	Francia.....	118
5.8.	Aumento dei prezzi per l'anno 2007.....	119
5.8.1.	Riunioni prima della conferenza permanente: discussioni su un aumento di prezzo comune per il 2007 .....	119
5.8.2.	Incontri nell'ambito della conferenza permanente del novembre 2006: conferma degli aumenti di prezzo comuni .....	122
5.8.3.	Riunione successiva del marzo 2007: Roto e Winkhaus si rifiutano di continuare a parlare delle future modifiche di prezzo .....	127
5.8.4.	Informazioni sulla comunicazione degli aumenti di prezzo .....	129
5.8.5.	Discussione sull'applicazione degli aumenti di prezzo .....	129

5.8.6.	Discussioni sull'applicazione degli aumenti di prezzo negli altri paesi europei .....	129
5.8.6.1.	Italia .....	130
5.8.6.2.	Francia.....	132
5.8.6.3.	Paesi Bassi e Belgio .....	132
5.8.6.4.	Polonia .....	133
5.8.6.5.	Ungheria.....	134
5.8.6.6.	Spagna e Portogallo .....	134
6.	Applicazione dell'articolo 101 del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE	135
6.1.	Il TFUE e l'accordo SEE .....	135
6.1.1.	Nesso fra il TFUE e l'accordo SEE .....	135
6.1.2.	Giurisdizione .....	136
6.2.	Le norme applicabili in materia di concorrenza.....	136
6.2.1.	Applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE.....	136
6.2.1.1.	La natura dell'infrazione .....	136
6.2.1.1.1.	Accordi e pratiche concordate.....	136
6.2.1.1.1.1.	Principi.....	136
6.2.1.1.1.2.	Applicazione al caso di specie .....	139
6.2.1.1.1.3.	Argomenti adottati da Siegenia e valutazione della Commissione.....	140
6.2.1.1.1.4.	Argomenti adottati da Fuhr e valutazione della Commissione .....	141
6.2.1.1.1.5.	Argomenti adottati da Strenger e valutazione della Commissione.....	141
6.2.1.1.2.	Infrazione unica e continuata .....	142
6.2.1.1.2.1.	Principi.....	142
6.2.1.1.2.2.	Applicazione al caso di specie .....	144
6.2.1.1.2.3.	Roto, Siegenia, Winkhaus, GU e Maco .....	146
6.2.1.1.2.4.	Argomenti adottati da Siegenia e Winkhaus.....	146
6.2.1.1.2.5.	Valutazione .....	146
6.2.1.1.2.6.	Hautau, Fuhr e Strenger .....	147
6.2.1.1.2.7.	Argomenti adottati da Hautau e Fuhr.....	149
6.2.1.1.2.8.	Valutazione .....	149
6.2.1.1.2.9.	AGB .....	150

6.2.1.1.2.10	Argomenti adottati da AGB .....	150
6.2.1.1.2.11	Valutazione .....	150
6.2.1.2.	Limitazione della concorrenza .....	151
6.2.1.2.1.	L'oggetto dell'accordo - le argomentazioni dei destinatari della decisione e la valutazione della Commissione .....	152
6.2.1.2.2.	Effetti e applicazione – argomentazioni dei destinatari della decisione e valutazione della Commissione .....	154
6.2.1.3.	Effetto sugli scambi fra gli Stati membri e le parti contraenti dell'accordo SEE .....	156
6.2.1.4.	Regole di concorrenza applicabili all'allargamento dell'Unione del 2004 e a quello del 2007 .....	157
6.2.2.	Non applicabilità dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE .....	157
7.	Destinatari .....	157
7.1.	Principi generali .....	157
7.2.	Applicazione nella fattispecie .....	159
7.2.1.	Roto .....	159
7.2.2.	GU .....	159
7.2.3.	MACO .....	160
7.2.4.	Siegenia .....	160
7.2.4.1.	Argomenti adottati da Siegenia e valutazione della Commissione .....	161
7.2.5.	Winkhaus .....	161
7.2.6.	Hautau .....	162
7.2.7.	Strenger .....	162
7.2.7.1.	Argomenti adottati da Strenger e valutazione della Commissione .....	163
7.2.8.	Fuhr .....	163
7.2.9.	AGB .....	164
8.	Durata della violazione .....	164
8.1.	Inizio della violazione .....	164
8.2.	Cessazione della violazione .....	165
8.2.1.	Argomenti adottati da AGB e Fuhr .....	167
8.2.2.	Valutazione .....	167
8.3.	Conclusione .....	168



9.	Rimedi.....	168
9.1.	Articolo 7, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 .....	168
9.2.	Articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 .....	168
9.3.	Calcolo delle ammende .....	169
9.3.1.	Il valore delle vendite.....	170
9.3.1.1.	Argomenti addotti da Fuhr e valutazione della Commissione.....	170
9.3.1.2.	Argomenti addotti da Strenger e valutazione della Commissione.....	171
9.3.2.	Determinazione dell'importo di base dell'ammenda.....	172
9.3.2.1.	Gravità.....	172
9.3.2.1.1.	Natura.....	172
9.3.2.1.2.	Quota di mercato aggregata .....	172
9.3.2.1.3.	Ambito geografico .....	172
9.3.2.1.4.	Attuazione .....	173
9.3.2.1.5.	Argomenti addotti dai destinatari e valutazione della Commissione.....	173
9.3.2.1.6.	Conclusione sulla gravità.....	174
9.3.2.2.	Durata.....	174
9.3.3.	Percentuale applicabile per la determinazione dell'importo supplementare ....	175
9.3.4.	Calcolo e conclusione sugli importi di base.....	175
9.4.	Adeguamento degli importi di base dell'ammenda .....	176
9.4.1.	Circostanze aggravanti.....	176
9.4.2.	Circostanze attenuanti .....	176
9.4.2.1.	Ruolo sostanzialmente marginale o secondario.....	176
9.4.2.2.	Partecipazione marginale .....	178
9.4.2.3.	Mancata applicazione delle pratiche o assenza di vantaggi.....	179
9.4.2.4.	Negligenza .....	180
9.4.2.5.	Effettiva cooperazione al di fuori della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006.....	181
9.4.2.6.	Programmi di adeguamento alle norme in materia di concorrenza .....	182
9.4.3.	Conclusioni sull'adeguamento degli importi di base .....	183
9.4.4.	Adeguamento dell'ammenda.....	183
9.4.5.	Applicazione del limite del 10% del fatturato .....	185

9.5.	Applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006 .....	185
9.5.1.	Roto.....	185
9.5.2.	GU.....	186
9.5.3.	Maco.....	186
9.6.	Conclusione: importo finale delle singole ammende.....	187
9.7.	Capacità contributiva .....	188
9.7.1.	Introduzione .....	188
9.7.2.	Valutazione [...].	190

## DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del **XXX**

**relativa a un procedimento a norma dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea e dell'articolo 53 dell'accordo SEE  
(Caso COMP/39452 – Ferramenta per finestre e porte-finestre)**

(I testi in lingua tedesca e italiana sono i soli facenti fede)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea<sup>1</sup>,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

visto il regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002 concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato<sup>2</sup>, in particolare l'articolo 7 e l'articolo 23, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 16 giugno 2010 di avviare il procedimento nel caso di specie,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista sugli addebiti mossi dalla Commissione a norma dell'articolo 27, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 e l'articolo 12 del regolamento (CE) n. 773/2004 della Commissione, del 7 aprile 2004, relativo ai procedimenti svolti dalla Commissione a norma degli articoli 81 e 82 del trattato CE<sup>3</sup>,

sentito il comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

vista la relazione finale del consigliere auditore sul presente caso<sup>4</sup>,

considerando quanto segue:

---

<sup>1</sup> Con effetto dal 1° dicembre 2009, l'articolo 81 e l'articolo 82 del trattato CE sono sostituiti rispettivamente dall'articolo 101 e dall'articolo 102 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea ("TFUE"), sebbene il loro disposto rimanga sostanzialmente invariato. Ai fini della presente decisione, i riferimenti agli articoli 101 e 102 del TFUE si intendono fatti, ove necessario, agli articoli 81 e 82 del trattato CE.

<sup>2</sup> GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

<sup>3</sup> GU L 123 del 27.4.2004, pag. 18.

<sup>4</sup> GU XXX.

## 1. INTRODUZIONE

- (1) I destinatari della presente decisione hanno preso parte a una serie di accordi e pratiche concordate che costituiscono un'infrazione unica e continuata dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo relativo alla creazione dello Spazio economico europeo (SEE). Gli accordi e le pratiche concordate concernevano la ferramenta per finestre e porte finestre e coprivano la totalità del SEE. Essi erano principalmente mirati ad aumenti di prezzo coordinati e regolari e si sono protratti per lo meno dal 16 novembre 1999 fino al 3 luglio 2007, giorno in cui si sono svolti gli accertamenti della Commissione.

## 2. IL SETTORE INDUSTRIALE INTERESSATO DAL PROCEDIMENTO

### 2.1. Il prodotto

- (2) La ferramenta è costituita da quelle parti meccaniche che consentono l'apertura e la chiusura di finestre, porte-finestre e porte e che collegano le ante delle finestre o delle porte ai rispettivi telai<sup>5</sup>. Le pratiche anticoncorrenziali in appresso descritte concernono la ferramenta per finestre e porte-finestre<sup>6</sup>. Esempi tipici di porte-finestre sono le porte di balconi e terrazze.<sup>7</sup>
- (3) La ferramenta è realizzata principalmente in materiali metallici, quali acciaio/filo d'acciaio, zinco (in pressofusione), alluminio, ottone e rame,<sup>8</sup> mentre i telai possono essere costituiti da diversi materiali, quali legno, materiale plastico e alluminio.<sup>9</sup>
- (4) Le maniglie, pur rientrando nella definizione di ferramenta per finestre, porte-finestre e porte<sup>10</sup>, sono escluse dall'ambito della presente decisione; lo stesso dicasi per i cilindri, le serrature e i sistemi di chiusura<sup>11</sup> per finestre, porte-finestre e porte.
- (5) Di seguito sono illustrate le principali tipologie di ferramenta per finestre e porte-finestre oggetto della presente decisione ("**la ferramenta**").
- a) I tipi più semplici di ferramenta consentono una sola modalità di apertura: a battente o a ribalta.<sup>12</sup>
- b) Il tipo più comune di ferramenta è il sistema ad "**anta e ribalta**"<sup>13</sup>. Questa tecnologia consente di aprire la finestra completamente, oppure di inclinare

---

<sup>5</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. *'Beschläge sind alle mechanischen Teile, die die Öffnungs- und Schließfunktion des Fensters bzw. der Tür steuern. Fenster- und Fenstertürbeschläge verbinden Fensterflügel und -rahmen.'*

<sup>6</sup> *'Baubeschläge für Fenster und Fenstertüren'*.

<sup>7</sup> Finestre e porte-finestre sono in appresso denominate collettivamente "finestre".

<sup>8</sup> [...], [riferimento al fascicolo] (*'Stahl/Stahldraht'*, *'Zink (Druckguss)'*, *'Aluminium'*, *'Messing'*, *'Kupfer'*).

<sup>9</sup> [...], [riferimento al fascicolo] (*'Holz, Kunststoff bzw. Aluminiumrahmen'*).

<sup>10</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. *'Griffe werden auch als Beschläge für Fenster und Türen bezeichnet.'*

<sup>11</sup> Incluso "*Mehrpunktverriegelungen*".

<sup>12</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: *'rein[e] Dreh- oder Kipp-Beschläg[e]'*.

<sup>13</sup> *Dreh-Kipp (DK)* in tedesco.

l'anta verso l'interno servendosi di una sola maniglia.<sup>14</sup> La tipologia ad anta e ribalta rappresenta ormai lo standard nei paesi dell'Europa centrale e orientale<sup>15</sup> e si stima che in Europa centrale sia utilizzata nel 90 per cento delle finestre<sup>16</sup>.

- c) La ferramenta a **“scorrimento parallelo”**<sup>17</sup> è utilizzata per l'apertura delle porte-finestre di balconi e terrazze.<sup>18</sup> All'apertura, l'anta si sposta verso l'esterno e quindi scorre parallelamente all'elemento laterale. Queste porte sono montate sullo stesso telaio delle finestre ad anta e ribalta.<sup>19</sup>
- d) La ferramenta a battente **“alzante scorrevole”**<sup>20</sup> è un dispositivo di apertura per porte-finestre di balconi e terrazze.<sup>21</sup> Per poter far scorrere la porta lateralmente, tutta l'anta deve essere prima sollevata tramite una maniglia.<sup>22</sup> Questa tecnologia comporta il ricorso a telai speciali, in quanto le porte hanno una soglia bassa.<sup>23</sup>
- e) La tecnologia descritta ai punti c) e d) può essere combinata con la funzione a ribalta. Questa ferramenta viene generalmente detta **“a scorrimento e ribalta”**,<sup>24</sup> e consente di far scorrere la porta-finestra di lato e di farla ribaltare.<sup>25</sup> I tipi più comuni di questa variante, sono i sistemi a **“scorrimento parallelo e ribalta”**<sup>26</sup> e ad **“alzante scorrevole e ribalta”**<sup>27</sup>.

---

<sup>14</sup> [http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster\\_NT](http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_NT): *“Die „Drehkipp-Technologie“ ermöglicht das mühelose Drehen und Kippen des Fensterflügels mit nur einem Handgriff.*

<sup>15</sup> [http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster\\_NT](http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_NT): *“Drehkipp ist in Mittel- und Osteuropa die am weitesten verbreitete Öffnungsart für Fenster. Doch auch in vielen anderen Ländern ist diese komfortable Lösung sehr beliebt.”*

<sup>16</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>17</sup> *“Parallelschiebe”* (PS) in tedesco.

<sup>18</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>19</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. *‘Eine Besonderheit besteht darin, dass diese Türen aus denselben Fensterprofilen hergestellt werden, die auch bei Drehkippfenstern zum Einsatz kommen.’*

<sup>20</sup> *“Hebe-Schiebe”* (HS) in tedesco.

<sup>21</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>22</sup> [http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster\\_Patio\\_Life](http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_Patio_Life): *‘Bevor die Tür bzw. das Fenster sich zur Seite schieben lässt, muss der gesamte Flügel angehoben werden. Die einzigartige Technik ... macht diese Anstrengung überflüssig. Denn statt des Flügels werden beim Öffnen nur die Dichtungen angehoben – und beim Schließen einfach wieder gesenkt. Und zwar direkt über den Griff.’*

<sup>23</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. *‘Im Gegensatz zu den Parallelschiebebeschlägen benötigen sie spezielle Profile, da die Türen eine niedrige Schwelle haben.’*

<sup>24</sup> *“Schiebe-Kipp”* (SK) in tedesco.

<sup>25</sup> [http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster\\_PatioSZ](http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_PatioSZ): *“Leicht und komfortabel lassen sich kleine und große Fenster und Türen ... schnell und platzsparend mit nur einer Hand kippen und zur Seite schieben.”*

<sup>26</sup> *“Parallelschiebe-Kipp”* (PSK) in tedesco. Le porte scorrevoli parallele e a ribalta sono fabbricate utilizzando lo stesso profilo che si usa per i serramenti ad anta e ribalta ([...], [riferimento al fascicolo]). La ferramenta a scorrevole parallelo e a ribalta con staffe di comando forzato blocca la parte mobile del telaio al serramento per tutta la sua ampiezza alla chiusura e la allontana dal telaio all'apertura. Adatta a serramenti pesanti e di grandi dimensioni.

La ferramenta a scorrimento parallelo e a ribalta non dotata di comando forzato possiede un dispositivo di controllo della pressione di chiusura per impedire la flessione della parte mobile del telaio della porta finestra al momento della chiusura.

Le staffe sono collegate con un'asta metallica per ripartire uniformemente la pressione di chiusura su tutta l'ampiezza dell'anta. Adatta per finestre e porte di medio-piccole dimensioni (<http://www.g-u.com/index.php?id=45&Lang=1&MP=28-207>).

- f) La “**ferramenta speciale**”<sup>28</sup> comprende altri tipi di meccanismi di chiusura per finestre e porte-finestre di limitata diffusione; fra questi, si citano a titolo d’esempio i sistemi per finestre a bilico, a vasistas e scorrevoli orizzontali.<sup>29</sup>

## 2.2. Gli operatori di mercato

### 2.2.1. Le imprese interessate dal presente procedimento

#### 2.2.1.1. Roto

- (6) Roto è una società tedesca fondata da Wilhelm Frank a Stoccarda nel 1935, col nome ‘Firma Wilhelm Frank’; Roto è stata la prima società a inventare ferramenta ad anta-ribalta per finestre di produzione industriale. Dopo la Seconda guerra mondiale, la società si è trasferita a Leinfelden, in Germania, dove ha tuttora la sede principale. Nel 1989, la società si è trasformata in una società a responsabilità limitata di diritto tedesco<sup>30</sup> cambiando la sua ragione sociale in Roto Frank AG. Il 100% del capitale sociale è ancora di proprietà della famiglia fondatrice Frank. Dal 2005 l’amministratore delegato di Roto Frank AG è [nome]<sup>31</sup> <sup>32</sup>. Nella presente decisione la società Roto Frank AG è in appresso denominata “Roto”.
- (7) Roto è suddivisa in due divisioni commerciali: Tecnologia di porte e finestre e tecnologia dei tetti e solare. La divisione porte e finestre produce i seguenti prodotti: ferramenta ad anta e ribalta, ad anta semplice, a ribalta semplice per finestre con apertura verso l’interno e verso l’esterno, scorribalta, a pacchetto e scorrevole o alzante scorrevole, serrature meccaniche ed elettromeccaniche a più punti di chiusura per portoncini d’ingresso, ferramenta per imposte ed accessori elettronici per porte e finestre.<sup>33</sup> Le controllate commerciali di Roto nel territorio SEE sono tutte (direttamente o indirettamente) detenute al 100% da Roto Frank AG, con cui esse formano un unico soggetto economico<sup>34</sup>. Nel periodo fra il 1999 e il 2007, Roto ha acquistato [tipo di ferramenta] da [parte del procedimento] e componenti per la produzione di ferramenta ad anta e ribalta in alluminio da [parte del procedimento].<sup>35</sup>

#### 2.2.1.2. Gretsch-Unitas

- (8) Gretsch-Unitas è una società tedesca fondata nel 1907 da Viktor Gretsch a Stoccarda-Feuerbach e in origine produceva ferramenta di piccole dimensioni. Nel 1910 Johann Maus, i cui discendenti tuttora controllano la società, ne divenne azionista e amministratore delegato. Nel 1977 Gretsch-Unitas ha acquisito Ferco International S.A.S., il maggior produttore di ferramenta francese. Nel 1973 Gretsch-Unitas si è trasferita a Ditzingen, dove si trova ancora oggi la sede principale. La società

---

<sup>27</sup> “*Hebe-Schiebe-Kipp*” (HSK) in tedesco.

<sup>28</sup> “*Spezialbeschläge*” in tedesco.

<sup>29</sup> ‘*Schwungfenster, Senkklapfenster und Horizontalschiebefenster*’, [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>30</sup> ‘*Aktiengesellschaft*’.

<sup>31</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>32</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>33</sup> Roto, sito web della società:

[http://www.roto.de/en/publishingen.nsf/Content/rotoPortal\\_ZahlenFakten\\_English](http://www.roto.de/en/publishingen.nsf/Content/rotoPortal_ZahlenFakten_English)

<sup>34</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. In particolare, Roto non ha confutato la presunzione secondo cui, in virtù del possesso del 100% delle azioni, Roto AG esercitò un’influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate nel corso del pertinente periodo d’infrazione.

<sup>35</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

comprende tre divisioni: tecnologia delle finestre; tecnologia delle porte; e sistemi d'entrata. La divisione tecnologia delle finestre produce ferramenta ad anta e ribalta, ferramenta scorrevole in parallelo a ribalta, ferramenta per scorrevole a libro, ferramenta per alzante scorrevole, ferramenta per bilico orizzontale e verticale, maniglie, aeratori antiacustici, meccanismi di apertura sopraluci per vasistas e impianti di evacuazione fumo e calore<sup>36</sup>. Gretsch-Unitas ha acquistato ferramenta per grate dalla Maco, cuscinetti invisibili per ferramenta ad anta e ribalta da Winkhaus e ha fornito piccoli componenti a Siegenia.<sup>37</sup>

- (9) Dall'inizio dell'infrazione descritta nella presente decisione ad oggi, la struttura societaria di Gretsch-Unitas è rimasta invariata: Gretsch-Unitas GmbH è una società a responsabilità limitata di diritto tedesco<sup>38</sup>. I fratelli Julius von Resch e Michael von Resch sono gli amministratori delegati e gli azionisti unici della società<sup>39</sup>. Gretsch-Unitas GmbH è la società holding di un gran numero di controllate in diversi paesi del mondo e detiene l'intero capitale sociale di Gretsch-Unitas Baubeschläge GmbH e di Ferco International S.A.S., due società operanti nel settore della ferramenta.<sup>40</sup> Le controllate commerciali di Gretsch-Unitas GmbH nel territorio SEE sono quasi tutte (direttamente o indirettamente) detenute al 100% da Gretsch-Unitas GmbH e formano pertanto con l'impresa madre un unico soggetto economico<sup>41</sup>. Nella presente decisione, Gretsch-Unitas GmbH e le sue controllate pertinenti sono in appresso considerate come un'entità unica denominata "GU".

#### 2.2.1.3. Mayer & Co

- (10) La società è stata fondata da Lorenz Mayer nel 1947 in Austria, ad Altenmarkt, come fabbrica produttrice di ferramenta.<sup>42</sup> Durante il periodo dell'infrazione, Mayer & Co Beschläge GmbH era la società madre di una moltitudine di controllate attive nella vendita di ferramenta. Mayer & Co Beschläge GmbH è una società a responsabilità limitata di diritto austriaco<sup>43</sup>, registrata a Salisburgo e diretta da [nome], l'amministratore delegato<sup>44</sup>. Mayer & Co Beschläge GmbH detiene il 100% (o quasi) di tutte le sue controllate commerciali nel territorio SEE, le quali insieme con Mayer & Co Beschläge GmbH formano un unico soggetto economico<sup>45</sup>. Nella presente

---

<sup>36</sup> GU, sito web della società: [http://www.g-u.com/fileadmin/Downloadpool/Prospekte/Allgemein/Deutsch/05000\\_Imagebroschuere-2007\\_DT.pdf](http://www.g-u.com/fileadmin/Downloadpool/Prospekte/Allgemein/Deutsch/05000_Imagebroschuere-2007_DT.pdf); <http://www.g-u.com/index.php?id=2008486&Lang=19>

<sup>37</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>38</sup> 'Gesellschaft mit beschränkter Haftung' in tedesco.

<sup>39</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>40</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>41</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. GU non ha contestato la valutazione formulata dalla Commissione nella comunicazione degli addebiti, secondo cui GU deterrebbe il controllo su tutte le sue società controllate nel SEE e quindi formerebbe una sola impresa con esse. In particolare, GU non ha confutato la presunzione secondo cui, nel caso di possesso del 100% delle azioni, Gretsch-Unitas GmbH esercitò un'influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate nel corso del pertinente periodo d'infrazione.

<sup>42</sup> Maco; sito web della società: <http://www.maco.at/maco/cont/mainpage.aspx?siteID=5042>

<sup>43</sup> 'Gesellschaft mit beschränkter Haftung' in tedesco.

<sup>44</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>45</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In particolare, Maco non ha confutato la presunzione, secondo cui, in virtù del possesso del 100% delle azioni, Mayer & Co Beschläge GmbH esercitò un'influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate nel corso del pertinente periodo d'infrazione.

decisione, Mayer & Co Beschläge GmbH e le sue controllate pertinenti sono in appresso considerate come un'entità unica denominata "Maco".

- (11) Fra i vari altri prodotti, Maco fabbrica i seguenti tipi di ferramenta: ferramenta ad anta, ad anta e ribalta, a scorrimento parallelo, a scorrimento parallelo a ribalta, a battente alzante scorrevole e a ribalta e ferramenta speciale. Maco ha acquistato ferramenta per sistemi a scorrimento parallelo a ribalta, per battente ad anta<sup>46</sup> e alzante scorrevole da [parte del procedimento], ferramenta per sistemi anta e ribalta da [parte del procedimento] e a scorrimento e ribalta da [parte del procedimento]. Inoltre, Maco ha venduto ferramenta per anta e ribalta a [parte del procedimento], [parte del procedimento] e [parte del procedimento], oltre che [informazioni su prodotti] a [parte del procedimento].<sup>47</sup>

#### 2.2.1.4. Siegenia-Aubi

- (12) Siegenia-Aubi è stata fondata nel 1914 da Wilhelm Jäger, bisnonno dell'attuale amministratore delegato della società, Wieland Frank. La sede principale di Siegenia-Aubi si trova a Wilnsdorf, Germania. Oltre alla tecnologia per l'edilizia e i sistemi di ventilazione, la società produce i seguenti tipi di ferramenta: ad anta, ad anta e ribalta, a scorrimento parallelo, a scorrimento parallelo e ribalta, ad alzante scorrevole e speciale. La società ha fornito ferramenta a scorrimento parallelo e ribalta e vari componenti per tale ferramenta alla Maco e alla Winkhaus ed ha acquistato ferramenta per porte-finestre e relativi componenti da Maco, Roto e Strenger. Fino al 31 dicembre 2002, la ragione sociale era Siegenia-Frank KG; in seguito è cambiata e la società è diventata Siegenia-Aubi KG, a seguito dell'acquisizione del produttore di ferramenta AUBI-Baubeschläge GmbH (di seguito denominato 'Aubi'), il 30 gennaio 1998. Aubi è rimasta attiva sul mercato con il proprio nome fino al 2002, quando è avvenuta la fusione per incorporazione con l'allora Siegenia-Frank KG. Siegenia-Aubi KG è una società in accomandita di diritto societario tedesco<sup>48</sup>. [Nome] è il socio accomandatario<sup>49</sup>. Durante tutto il periodo dell'infrazione oggetto della presente decisione Siegenia-Aubi KG (precedentemente Siegenia-Frank KG) è stata, insieme con Siegenia-Frank Verwaltungs-GmbH, azionista al 99,98% o 100% di Siegenia-Frank Europa Holding GmbH, che, a sua volta, è la società madre delle controllate commerciali nei vari paesi. Nel dicembre 2007 Siegenia-Frank Europa Holding GmbH ha cambiato ragione sociale, diventando NORAA GmbH. Durante il periodo dell'infrazione, [nome] era amministratore delegato di Siegenia-Aubi KG e Siegenia-Frank Europa Holding GmbH<sup>50</sup>. Nella presente decisione, le società pertinenti del gruppo Siegenia sono in appresso denominate congiuntamente "Siegenia".
- (13) Le controllate commerciali di Siegenia nel territorio SEE sono tutte (indirettamente) detenute al 100% o quasi da Siegenia-Aubi KG e formano pertanto, con l'impresa

---

<sup>46</sup> 'Schwingflügelbeschläge' in tedesco.

<sup>47</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>48</sup> 'Kommanditgesellschaft' in tedesco.

<sup>49</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>50</sup> Siegenia, sito web della società: [http://www.siegenia-aubi.de/de/società/history/siegenia\\_frank/](http://www.siegenia-aubi.de/de/società/history/siegenia_frank/) e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].



madre e la società NORAA GmbH, da essa controllata al 100% o quasi, un unico soggetto economico<sup>51</sup>.

#### 2.2.1.5. Winkhaus

- (14) Winkhaus è stata fondata nel 1854 da August Winkhaus ad Halver, Germania<sup>52</sup>. La società, che ha attualmente sede a Telgte, Germania, e la cui ragione sociale è Aug. Winkhaus GmbH & Co KG, opera nel settore della tecnologia per porte e finestre. Nella presente decisione la società e le sue controllate pertinenti sono in appresso denominate congiuntamente “Winkhaus”. L’amministratore delegato di Aug. Winkhaus GmbH & Co KG’s è [nome]<sup>53</sup>. Si tratta di una società in accomandita di diritto tedesco<sup>54</sup> di proprietà familiare; Winkhaus Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft GmbH è il socio accomandatario<sup>55</sup>. Attualmente il settore della ferramenta fa capo a una divisione operativa di Aug. Winkhaus GmbH & Co KG che produce ferramenta a battente, ad anta e ribalta, scorrevoli, lucernari<sup>56</sup> e ferramenta speciale<sup>57</sup>. Le controllate commerciali di Winkhaus nel territorio SEE sono quasi tutte (indirettamente) detenute al 100% da Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG e formano con l’impresa madre un unico soggetto economico<sup>58</sup>. Winkhaus ha fornito pezzi per ferramenta a [parte del procedimento], [parte del procedimento], [parte del procedimento] e [parte del procedimento] ed ha acquistato [tipo di ferramenta] da [parte del procedimento], ferramenta per sistemi ad alzante scorrevole da [parte del procedimento] oltre che pezzi e componenti per ferramenta da [parte del procedimento] e [parte del procedimento].<sup>59</sup>
- (15) Durante il periodo dell’infrazione oggetto della presente decisione, le attività del gruppo Winkhaus nel settore della tecnologia delle finestre, che comprende la ferramenta per finestre, sono state condotte da una controllata al 100% di Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, segnatamente da Winkhaus Technik GmbH & Co. KG, che faceva parte del singolo soggetto economico. Nel 2005, quest’ultima società è stata rinominata Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG ed è stata poi fusa per incorporazione nella società madre Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG nell’ottobre del 2007, cessando dunque di esistere come entità giuridica<sup>60</sup>.

---

<sup>51</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In particolare, Siegenia non ha confutato la presunzione, secondo cui, in virtù del possesso del 100% o quasi delle azioni, Siegenia-Aubi KG esercitò un’influenza decisiva sulla politica commerciale di NORAA GmbH e delle altre proprie controllate nel corso del pertinente periodo d’infrazione.

<sup>52</sup> Winkhaus, sito web della società:

<sup>53</sup> <http://www.winkhaus.com/unternehmen,11/chronik,62/>

<sup>54</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo]. ‘GmbH & Co KG’ in tedesco.

<sup>55</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>56</sup> ‘Oberlicht’ in tedesco.

<sup>57</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>58</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In particolare, Winkhaus non ha confutato la presunzione secondo cui, in virtù del possesso del 100% delle azioni, Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG esercitò un’influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate nel corso del pertinente periodo d’infrazione.

<sup>59</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>60</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

### 2.2.1.6. Hautau

- (16) Hautau fu fondata ad Hagenburg, Germania, nel 1910 da Wilhelm Hautau come piccolo laboratorio artigiano. Nel 1920 la sede della società fu trasferita a Helpsen, Germania, dove si trova ancora oggi. Dal 1929 la società ha la forma giuridica di una società a responsabilità limitata di diritto tedesco<sup>61</sup>. Con effetto dal 1° gennaio 2006 W. Hautau GmbH ha mutato ragione sociale in HAUTAU GmbH. Nella presente decisione, la società è in appresso denominata “Hautau”.
- (17) Oltre ai diversi tipi di ferramenta per finestre (come ferramenta per sistemi a scorrimento e ribalta, a battente alzante e ribalta, ferramenta per sistemi *swing wing*, meccanismi di apertura per lucernari, componenti per sistemi ad anta e ribalta) Hautau produce anche sistemi di aerazione e impianti di evacuazione fumo e calore. Hautau ha fornito a [parte del procedimento], [parte del procedimento] e [parte del procedimento] alcuni prodotti o componenti ed ha inoltre acquistato talune ferramenta o componenti per ferramenta da [parte del procedimento] e da [parte del procedimento]. La società è ancora di proprietà familiare; la sua amministratrice delegata è [nome]<sup>62 63</sup>.

### 2.2.1.7. Fuhr

- (18) La società fu fondata da Carl Fuhr nel 1859 come piccolo laboratorio artigiano nella città di Heiligenhaus, in Germania, dove ha tuttora sede. La Fuhr, la cui ragione sociale attuale è CARL FUHR GmbH & Co KG, è una società in accomandita di diritto tedesco<sup>64</sup> di proprietà della famiglia Fuhr, che ha la FUHR-Beteiligungs-GmbH quale socio accomandatario<sup>65</sup>. Nella presente decisione, la società è denominata “Fuhr”. [Nome] è l’amministratore delegato della società.<sup>66</sup> Le controllate di Fuhr si trovano in Polonia, Germania, Paesi Bassi e Regno Unito e sono tutte (indirettamente) detenute al 99% da CARL FUHR GmbH & KG<sup>67</sup>, con cui esse formano un unico soggetto economico<sup>68</sup>.
- (19) Oltre alla ferramenta per finestre ad anta e ad anta e ribalta, la Fuhr produce anche parti metalliche per porte e cancelli e meccanismi elettrici di apertura porte<sup>69</sup>. Fuhr ha acquistato [informazioni su prodotti] da [parte del procedimento], [parte del procedimento] e [parte del procedimento]. Inoltre, essa ha fornito [informazioni su

---

<sup>61</sup> ‘*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*’ in tedesco.

<sup>62</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; sito web della società: <http://www.hautau.de/de/pages/ueberuns/wir4.html>

<sup>63</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>64</sup> ‘*GmbH & Co KG*’ in tedesco.

<sup>65</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>66</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>67</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>68</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In particolare, Fuhr non ha confutato la presunzione secondo cui, in virtù del possesso del 100% delle azioni, CARL FUHR GmbH & Co KG esercitò un’influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate nel corso del pertinente periodo d’infrazione.

<sup>69</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] e sito web della società:

[http://www.fuhr.de/fuhr/de/firmenprofil/firma\\_profil.php?navid=2](http://www.fuhr.de/fuhr/de/firmenprofil/firma_profil.php?navid=2);

[http://www.fuhr.de/duhr/de/produkte/prod\\_ueber.php?navid=2](http://www.fuhr.de/duhr/de/produkte/prod_ueber.php?navid=2)

prodotti] a [parte del procedimento], [parte del procedimento] e [parte del procedimento].<sup>70</sup>

#### 2.2.1.8. Strenger

- (20) La società è stata fondata nel 1842 e la sua sede principale si trova attualmente a Heiligenhaus, Germania. Durante il periodo d'infrazione descritto nella presente decisione, essa aveva la forma di società a responsabilità limitata a norma del diritto societario tedesco<sup>71</sup> col nome di Heinrich Strenger GmbH. Nel settembre 2010, Heinrich Strenger GmbH ha proceduto a una fusione con Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG ed ha cessato di esistere come entità giuridica, mentre la seconda società è stata ridenominata Heinrich Strenger GmbH & Co. KG ed è, secondo il diritto societario tedesco,<sup>72</sup> una società in accomandita di cui Ulrich Strenger GmbH è il socio accomandatario<sup>73</sup>. Nel seguito della presente decisione la società è denominata "Strenger". La Strenger è una società a conduzione familiare, il cui amministratore delegato era [nome] fino alla fine dell'infrazione<sup>74 75</sup>.
- (21) Oltre alle ferramenta in alluminio per finestre e porte finestre vetrate con ante a bilico, la Strenger produce anche sbarre per bloccaggio, spagnolette per cancelli e strutture metalliche<sup>76</sup>. La società fornisce componenti, prodotti semilavorati e pezzi stampati a Roto, Siegenia, GU e Winkhaus.<sup>77</sup>

#### 2.2.1.9. AGB

- (22) Alban Giacomo S.p.A è una società italiana attiva nella produzione di ferramenta per porte e finestre, fondata nel 1947 con sede principale a Romano d'Ezzelino, Italia. La società fabbrica prodotti per porte per interni (per esempio, serrature, cilindri, cardini e sbarre) e prodotti per finestre e porte-finestre (per esempio, ferramenta per imposte, serrature a più punti di chiusura e vari altri tipi di ferramenta per finestre). Essa non ha fornito ad altri produttori di ferramenta, né acquistato da altri produttori di ferramenta, ferramenta per finestre e porte-finestre o componenti di ferramenta. Nella presente decisione la società è denominata "AGB".
- (23) AGB è una S.p.A.<sup>78</sup> a norma del diritto societario italiano; essa è di proprietà della famiglia [nome] e i suoi amministratori delegati<sup>79</sup> sono membri della famiglia. AGB ha una controllata, Alban Giacomo SL, con sede a Logroño, in Spagna.<sup>80</sup>

---

<sup>70</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>71</sup> 'Gesellschaft mit beschränkter Haftung' in tedesco.

<sup>72</sup> 'GmbH & Co KG' in tedesco.

<sup>73</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>74</sup> Strenger, risposte alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>75</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati [riferimento al fascicolo].

<sup>76</sup> Strenger, sito web della società: <http://www.strenger-gmbh.de/main01.htm>; <http://www.strenger-gmbh.de/main02.htm>

<sup>77</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>78</sup> Società per Azioni.

<sup>79</sup> I nomi delle altre persone che agiscono per conto della società sono elencati all'[riferimento al fascicolo].

<sup>80</sup> AGB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

### 2.2.2. Associazioni di imprese interessate dal presente procedimento

- (24) La Fachverband Schloss und Beschläge e.V. (“**FV S+B**”) è un’associazione di produttori di serrature e ferramenta di diritto tedesco con sede a Velbert, Germania. La FV S+B conta circa 60 membri attivi e si articola in svariati sottocomitati. Dal 1997 all’aprile 2002 il segretario della FV S+B è stato [nome], e dal gennaio 2003 [nome].<sup>81</sup> Il sottocomitato “ferramenta per finestre” della FV S+B<sup>82</sup> era presieduto dal [nome: dipendente] (Siegenia)<sup>83</sup>, mentre il sottocomitato “ferramenta per porte”<sup>84</sup> era presieduto dal [nome]<sup>85</sup>.
- (25) L’Arbeitskreis Baubeschlag (“**AKB**”)<sup>86</sup> è un gruppo di lavoro della Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (“**ZHH**”), l’associazione nazionale dei rivenditori di materiale e forniture per la casa, di diritto tedesco, che conta circa 1.000 membri.<sup>87</sup> L’AKB costituiva dunque il punto di incontro fra i rivenditori di ferramenta.<sup>88</sup> Inoltre, esso ha due sottocomitati cui partecipavano tanto i rivenditori quanto i produttori<sup>89</sup>. Il sottocomitato “ferramenta per finestre”<sup>90</sup> è il gruppo di lavoro dell’AKB che si occupa delle ferramenta mentre il sottocomitato “tecnologia delle porte” è il gruppo di lavoro<sup>91</sup> che si occupa di serrature, cilindri e sistemi di chiusura. I due gruppi di lavoro dell’AKB sono stati fondati nel 1963; dal 1991 [nome] è il segretario di entrambi.<sup>92</sup>
- (26) Una volta l’anno, di solito la terza settimana di novembre, l’AKB e la FV S+B organizzavano insieme una serie di riunioni, dette la **Conferenza permanente**,<sup>93</sup> durante la quale si tenevano due tipi di incontri: incontri riservati ai produttori di ferramenta e incontri misti di produttori e rivenditori.

### 2.2.3. Altri operatori di mercato

- (27) Oltre alle parti di cui al presente procedimento, che riforniscono una gran parte del mercato della ferramenta a livello SEE, vi sono nel SEE pochi altri produttori, per

---

<sup>81</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>82</sup> “FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag” in tedesco. FV S+B, [riferimento al fascicolo].

<sup>83</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>84</sup> FV S+B Fachabteilung Türbeschlag in tedesco. FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>85</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In qualità di [funzione: funzionario a tempo pieno] della FV S+B, [nome] è un dipendente dell’associazione.

<sup>86</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: ‘Der AKB ist eine fachliche Gliederung des Zentralverbandes Hartwaren e.V. (ZHH) gemäß §5 Abs.1 der ZHH-Satzung und hat seinen Sitz im Verbandshaus ZHH in Düsseldorf.’

<sup>87</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>88</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: ‘Der AKB ist ein freiwilliger Zusammenschluss der Produktionsverbindungshändler für Beschläge’.

<sup>89</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: ‘...eine Sitzung von AKB-Vertretern und Industrievertretern als AKB-Unterausschuss.’ Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo]. ‘AKB Unterausschuss Fensterbeschlag’ in tedesco.

<sup>90</sup> ‘AKB Unterausschuss Türtechnik’ in tedesco.

<sup>91</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>92</sup> ‘Ständige Konferenz’ in tedesco. Nel testo in appresso, per Conferenza permanente si intendono collegialmente tutte le riunioni che si sono tenute durante l’incontro annuale di novembre.

esempio Sobinco N.V. in Belgio, Savio S.p.A. e GSG International S.p.A. in Italia e i gruppi Laird plc e The Heywood Williams Group plc nel Regno Unito<sup>94</sup>.

### 2.3. Descrizione del mercato

- (28) I produttori di ferramenta acquistano la materia prima e fabbricano una vasta gamma di ferramenta che vengono successivamente utilizzate dai serramentisti,<sup>95</sup> i quali la montano sui profili delle finestre<sup>96</sup> e aggiungono i vetri. I profili sono forniti ai serramentisti dai produttori di profili<sup>97</sup>. Pertanto, di solito tanto i produttori di ferramenta che i produttori di profili riforniscono i serramentisti.<sup>98</sup> Secondo [informazioni comunicate alla Commissione], i produttori di ferramenta a volte vendono la ferramenta anche ai produttori di profili, i quali poi la distribuiscono con il proprio marchio.<sup>99</sup> Inoltre, i produttori di ferramenta vendono ferramenta o componenti di ferramenta ad altri produttori che, se necessario, dopo alcune ulteriori fasi di lavorazione, li utilizzano per completare il loro programma di produzione e rivenderli, con il proprio marchio, ai serramentisti.<sup>100</sup>
- (29) I produttori di ferramenta effettuano la vendita ai serramentisti direttamente o tramite i loro rivenditori.<sup>101</sup> I serramentisti, a loro volta, vendono le finestre o i profili provvisti di ferramenta a costruttori, falegnami o negozi di bricolage, che li utilizzano nell'edilizia o li rivendono al consumatore finale. Secondo [informazioni comunicate] sul mercato sono attive molte imprese di serramentisti, che si differenziano notevolmente sia per l'area geografica servita che per le caratteristiche dei prodotti (quali l'utilizzo del prodotto, la clientela e i materiali utilizzati).<sup>102</sup> Solo una quantità limitata di ferramenta viene venduta allo stato grezzo, soprattutto tramite i rivenditori, ai negozi di bricolage.
- (30) Per un serramentista, cambiare il proprio fornitore di ferramenta<sup>103</sup> è complesso e costoso, in quanto ciò richiede adeguamenti tecnici (modifiche ai macchinari), contabili e commerciali (esposizioni dei prodotti negli showroom di rivenditori e produttori di finestre).<sup>104</sup> [nome: parte del procedimento] e [nome: parte del procedimento] stimano che un tale cambiamento in genere richieda svariati mesi<sup>105</sup> e possa costare al serramentista fino a 500.000 EUR.<sup>106</sup> [Informazioni comunicate] ha inoltre osservato che di solito un serramentista cambia il proprio fornitore di

---

<sup>94</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>95</sup> Anche detti produttori di finestre ('*Verarbeiter*' o '*Fensterhersteller*' in tedesco).

<sup>96</sup> "*Profil*" in tedesco.

<sup>97</sup> In tedesco "*Profilhersteller*", detti anche "*Systemhersteller*", GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>98</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>99</sup> [...], [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Questi produttori di profili che distribuiscono il prodotto con il proprio marchio si definiscono "*Systemhersteller*" in tedesco.

<sup>100</sup> Cfr. [...], [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>101</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>102</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>103</sup> Il cambiamento del fornitore di ferramenta è detto '*Umstellung*' in tedesco.

<sup>104</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]. Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>105</sup> Questo periodo può durare da una settimana, per il minimo tecnico puro e semplice, fino a sei mesi, che è la normale durata per le imprese di serramentisti di maggiori dimensioni.

<sup>106</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

ferramenta solo dietro offerta di un prezzo almeno del 10% inferiore a quello praticato dal fornitore attuale.<sup>107</sup>

- (31) I prezzi della ferramenta sono di norma pubblicati sui listini dei prezzi lordi<sup>108</sup> stilati dai produttori, i quali solitamente contrattano il prezzo finale con ciascun cliente (serramentista o rivenditore<sup>109</sup>) e possono accordare sconti sostanziosi.<sup>110</sup> Di norma, gli aumenti di prezzo si praticano adeguando i listini dei prezzi lordi che vengono inviati ai clienti diverse settimane prima dell'effettiva entrata in vigore del nuovo prezzo<sup>111</sup>. Talvolta gli aumenti di prezzo sono espressi sotto forma di maggiorazione che tiene conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime (un "MTZ"<sup>112</sup>). Tale MTZ può essere applicata, in alternativa o in aggiunta al normale incremento di prezzo, in un qualsiasi momento, se giustificato dai rincari del prezzo delle materie prime.<sup>113</sup> Gli aumenti di prezzo possono anche essere determinati da una riduzione dello sconto praticato.<sup>114</sup>

## 2.4. Scambi tra Stati membri

- (32) I principali produttori di ferramenta commerciano praticamente in tutto il territorio SEE.<sup>115</sup> Insieme, detengono un'ampia quota di mercato nel SEE<sup>116</sup>. I siti di produzione si trovano principalmente in Germania, da cui la ferramenta è venduta nel territorio degli altri Stati membri e degli Stati che sono parti contraenti dell'accordo SEE (in appresso "altri paesi europei"). Pertanto, durante il periodo di infrazione indicato nella presente decisione, vi sono stati significativi scambi di ferramenta fra gli Stati membri e le parti contraenti dell'accordo SEE.<sup>117</sup>

## 3. PROCEDIMENTO

### 3.1. L'indagine della Commissione

- (33) L'indagine della Commissione è stata avviata a seguito delle informazioni contenute in una domanda di immunità presentata ai sensi della comunicazione della Commissione del 2006 relativa all'immunità dalle ammende e alla riduzione del loro importo nei casi di cartelli tra le imprese<sup>118</sup> (la "comunicazione sul trattamento favorevole del 2006").

---

<sup>107</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>108</sup> *Bruttopreislisten* in tedesco.

<sup>109</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>110</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>111</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>112</sup> *Materialteuerungszuschlag* ("MTZ") in tedesco.

<sup>113</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>114</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>115</sup> A seguito di una richiesta di informazioni da parte della Commissione del 28 agosto 2009, [riferimento al fascicolo], le parti hanno fornito i dati sul loro fatturato per i prodotti pertinenti suddivisi per ciascuno Stato SEE.

<sup>116</sup> GU ritiene che la quota di mercato delle parti nel mercato SEE si aggiri fra l'85 e il 95%. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>117</sup> Cfr. anche GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>118</sup> GU C 298 dell'8.12.2006, pag. 17.

- (34) Il 4 maggio 2007, Roto ha richiesto un numero d'ordine, a norma del punto 15 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006,<sup>119</sup> che è stato accordato l'8 maggio 2007.<sup>120</sup> Il 10 maggio 2007, Roto ha presentato una domanda di immunità e una dichiarazione ufficiale con allegata documentazione.<sup>121</sup>
- (35) Nel corso delle indagini, Roto ha presentato ulteriori informazioni e prove documentali.
- (36) Il 12 giugno 2007, la Commissione ha concesso a Roto l'immunità condizionale dall'ammenda a norma del punto 18 della comunicazione del 2006 sul trattamento favorevole.<sup>122</sup>
- (37) Il 3 e 4 luglio 2007, la Commissione ha condotto accertamenti non preannunciati a norma dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 1/2003 presso i locali delle società Siegenia (Germania e Ungheria), Maco (Austria), Hoppe (Germania), Hautau (Germania), Winkhaus (Germania), GU (Germania), Strenger (Germania) e Fuhr (Germania).
- (38) A seguito degli accertamenti, GU e Maco hanno presentato alla Commissione domanda di immunità e, in subordine, di riduzione delle ammende a norma della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. In data 25 febbraio 2008, GU ha presentato una domanda di immunità e, in subordine, di riduzione dell'ammenda che le sarebbe stata altrimenti irrogata<sup>123</sup>. Successivamente, ha presentato ulteriori comunicazioni. [In seguito], Maco ha presentato domanda di immunità e, in subordine, di riduzione delle ammende,<sup>124</sup> cui hanno fatto seguito varie ulteriori comunicazioni.
- (39) Con lettere entrambe datate 31 maggio 2010, la Commissione ha informato GU e Maco, a norma del punto 29 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006, che intendeva applicare una riduzione alle eventuali ammende entro una specifica forcilla, come previsto dal punto 26 della stessa comunicazione a seguito della presentazione della domanda di immunità e/o trattamento favorevole.<sup>125</sup>
- (40) La Commissione ha trasmesso diverse richieste di informazioni ai destinatari della presente decisione e ai terzi interessati.
- (41) In data 16 giugno 2010, la Commissione ha adottato una comunicazione degli addebiti nei confronti di Roto Frank AG, Gretschi-Unitas GmbH, Gretschi-Unitas GmbH Baubeschlüsse, Mayer & Co. Beschläge GmbH, [parte non destinataria della presente decisione], Siegenia-Aubi KG, [parte non destinataria della presente decisione], NORAA GmbH, Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, HAUTAU GmbH, CARL FUHR GmbH & Co. KG, [parte non destinataria della presente decisione], Heinrich Strenger GmbH e Alban Giacomo SpA.

---

<sup>119</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>120</sup> [riferimento al fascicolo].

<sup>121</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>122</sup> [riferimento al fascicolo].

<sup>123</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>124</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>125</sup> [riferimento al fascicolo].

- (42) Tutte le parti del presente procedimento hanno avuto accesso al fascicolo d'indagine della Commissione fornito in copia su CD-ROM e, per talune parti del fascicolo, presso gli uffici della Commissione. Con il CD-ROM, le parti hanno ricevuto anche un elenco dei documenti contenuti nel fascicolo d'indagine, con l'indicazione del grado di accessibilità di ciascun documento. Inoltre, le suddette imprese sono state informate del fatto che il CD-ROM dava alle parti pieno accesso a tutti i documenti acquisiti dalla Commissione durante l'indagine, fatti salvi eventuali segreti aziendali e altre informazioni riservate ivi contenuti e ad eccezione di quelle parti del fascicolo rese accessibili unicamente presso gli uffici della Commissione.
- (43) Tutte le parti hanno risposto alla comunicazione degli addebiti e chiesto un'audizione, che si è tenuta il 19 ottobre 2010.
- (44) Con lettere datate 3 marzo 2011 e 10 febbraio 2012, la Commissione ha inviato richieste di informazioni a norma dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 1/2003 a tutte le parti del presente procedimento, chiedendo informazioni sui dati del fatturato per l'esercizio 2010 e 2011 e ulteriori dettagli aggiornati sulle società.

#### **4. DESCRIZIONE DEGLI AVVENIMENTI**

##### **4.1. Elementi probatori**

- (45) Gli elementi probatori su cui si basa la presente sezione consistono, in primo luogo, in numerosi documenti risalenti all'epoca dei fatti rinvenuti nel corso dell'accertamento della Commissione (verbali di riunioni e relative note, ordini del giorno, note interne, relazioni interne, tabelle, ecc.); in secondo luogo, in dichiarazioni ufficiali e altri documenti forniti dalle imprese che hanno richiesto l'immunità o il trattamento favorevole e, terzo, in risposte alla richiesta di informazioni da parte della Commissione.

##### **4.2. Le principali caratteristiche del cartello secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole**

- (46) [...].

###### *4.2.1. Principi di base secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole*

- (47) [...].<sup>126</sup>

- (48) [...]<sup>127</sup> [...]<sup>128</sup>

- (49) [...]<sup>129</sup>

- (50) [...]<sup>130</sup>

---

<sup>126</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>127</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>128</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>129</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>130</sup> [...], [riferimento al fascicolo].



(51) [...] <sup>131</sup>

#### 4.2.2. *Ambito geografico secondo le imprese che hanno richiesto l'immunità e il trattamento favorevole*

(52) [...] <sup>132</sup> [...] <sup>133</sup> [...] <sup>134</sup> [...] <sup>135</sup>

(53) [...] <sup>136</sup>.

(54) [...] <sup>137</sup> [...] <sup>138</sup> [...] <sup>139</sup>.

(55) [...] <sup>140</sup>. [...].

(56) [...] <sup>141</sup>

(57) [...] <sup>142</sup>.

#### 4.2.3. *Durata secondo le imprese che hanno richiesto il trattamento favorevole*

(58) [...] <sup>143</sup> [...] <sup>144</sup>

(59) [...] <sup>145</sup> [...] <sup>146</sup> [...] <sup>147</sup> . [...] <sup>148</sup>

(60) [...] <sup>149</sup>

### **4.3. Principi di base e struttura del cartello**

#### 4.3.1. *Obiettivo*

(61) L'obiettivo del cartello era concordare aumenti di prezzo su base annuale, coordinandone l'entità e la data di applicazione. A tutela di tali aumenti di prezzo, sovente i partecipanti convenivano di astenersi da azioni di accaparramento della clientela dei concorrenti nel periodo di applicazione degli aumenti. <sup>150</sup>

---

<sup>131</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>132</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>133</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>134</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>135</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>136</sup> Cfr. [...] [riferimento al fascicolo] [...].  
<sup>137</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>138</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>139</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...]  
<sup>140</sup> Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo]. “[...]”.  
<sup>141</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>142</sup> Cfr. [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>143</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>144</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>145</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>146</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>147</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>148</sup> Cfr. [riferimento al fascicolo].  
<sup>149</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>150</sup> Cfr. [...], [riferimento al fascicolo].

- (62) Gli aumenti venivano discussi in termini di adeguamento dei prezzi pubblicati nei listini dei prezzi lordi, ovvero in termini di MTZ che tenevano conto dei rincari effettivi delle materie prime. Sia per i normali aumenti di prezzo che per l'MTZ i produttori concordavano l'aumento facendo riferimento a una percentuale di aumento (oppure a una gamma di percentuali) sul prezzo praticato al momento dell'annuncio. In alternativa, i concorrenti concordavano l'entità dell'aumento di prezzo, lasciando a ciascun produttore la decisione sulla modalità di applicazione (cioè tramite adeguamento del listino prezzi, applicazione dell'MTZ o altrimenti). Fra tutti i produttori partecipanti alle riunioni in Germania era inteso che l'aumento di prezzo concordato si sarebbe dovuto applicare anche all'intero SEE, con i dovuti adeguamenti, se del caso, alle situazioni specifiche di ciascun paese.
- (63) L'intesa concerneva la ferramenta per finestre e porte-finestre.<sup>151</sup> Di solito, la discussione sull'aumento dei prezzi verteva principalmente sulla tecnologia ad anta e ribalta, ma l'aumento di prezzo concordato era applicato anche agli altri tipi di ferramenta illustrati al punto (5).<sup>152</sup> In mancanza di ulteriori precisazioni al momento della discussione e dell'accordo sugli aumenti di prezzo previsti, detti aumenti si consideravano validi per tutti i tipi di ferramenta. In alcuni casi, tipologie specifiche di ferramenta (per esempio, a scorrimento parallelo, a scorrimento parallelo e ribalta o alzante scorrevole a ribalta) venivano citate espressamente, quando erano oggetto di fasce di aumento dei prezzi diverse, ma ciò non toglie che, in generale, il coordinamento includesse tutti i vari tipi di ferramenta.
- (64) Hautau è la sola parte che contesta la categoria di prodotto oggetto della presente decisione, sostenendo che le riunioni concernevano esclusivamente la ferramenta per finestre ad anta e ribalta e che pertanto l'accordo riguardava soltanto questa tipologia di ferramenta<sup>153</sup>. Alla luce dell'intero corpo probatorio raccolto dalla Commissione, tale affermazione è priva di credibilità. Il fascicolo della Commissione contiene vari elementi probatori, inclusi appunti risalenti all'epoca dei fatti presi dagli stessi rappresentanti di Hautau,<sup>154</sup> nonché altri appunti o verbali di riunioni cui aveva preso parte Hautau,<sup>155</sup> che dimostrano come fossero oggetto di discussione anche altri tipi di ferramenta. [...] <sup>156</sup>. Pertanto, la tesi di Hautau va respinta.
- (65) Pur non contestando la categoria di prodotto oggetto del cartello, Strenger sostiene di non produrre il tipo di ferramenta oggetto della presente decisione, bensì di produrre esclusivamente parti di ferramenta e di essere un acquirente di ferramenta. Per questa ragione si potrebbe considerare fornitore o cliente delle altre parti, ma non certo concorrente. Strenger ammette di produrre anche un tipo di ferramenta per finestre ad anta e ribalta per un unico produttore di finestre, ma sostiene di essere un fornitore esclusivo per tale cliente, che immette questo speciale tipo di ferramenta sul mercato per proprio conto. A detta di Strenger, la società non è attiva sul mercato delle ferramenta e non avrebbe potuto pertanto partecipare all'infrazione contestata<sup>157</sup>. Tuttavia, resta il fatto che Strenger produce e vende un tipo di ferramenta per finestre

---

<sup>151</sup> Cfr. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>152</sup> Cfr. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>153</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>154</sup> Cfr. ad esempio, i punti (107), (118), (228), (310).

<sup>155</sup> Cfr. ad esempio, i punti (117), (202), (203), (229).

<sup>156</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>157</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

ad anta e ribalta per un cliente indipendente, cioè sul mercato delle ferramenta per finestre. Il fatto che Strenger abbia potuto avere un rapporto commerciale esclusivo con tale cliente durante il periodo dell'infrazione e che le ferramenta di cui trattasi siano state in seguito immesse sul mercato delle finestre dal cliente come parti di finestre non significa che Strenger non sia attiva sul mercato delle ferramenta. Pertanto, si deve concludere che la ferramenta prodotta da Strenger è ferramenta per finestre ad anta e ribalta e rientra nelle categorie di prodotto oggetto del cartello, come definite al punto (5).

#### 4.3.2. *Organizzazione*

(66) L'occasione principale per coordinare gli aumenti di prezzo era la Conferenza Permanente che si teneva una volta l'anno, di solito la terza settimana di novembre. Di norma, il programma della conferenza permanente, rilevante ai fini del presente procedimento, era il seguente.

##### 4.3.2.1. Riunione preliminare dei produttori di ferramenta

(67) La riunione preliminare si teneva generalmente di mattina, prima della riunione principale della conferenza permanente. Alla riunione partecipavano i partecipanti al cartello, su invito della FV S+B. A partire dal 2006/2007, la riunione preliminare veniva organizzata come riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" della FV S+B<sup>158</sup>. Lo scopo della riunione preliminare era di concordare una percentuale di aumento dei prezzi per l'anno a venire. Di norma, ciascuno dei partecipanti presentava a turno una proposta di aumento di prezzo da praticare l'anno seguente; quindi, si concordava solitamente una posizione comune da proporre ai rivenditori nel pomeriggio.<sup>159</sup> Per quanto non venissero stilati verbali ufficiali di dette riunioni,<sup>160</sup> a volte i partecipanti prendevano appunti. I seguenti soggetti partecipavano regolarmente alle riunioni preliminari: Roto (nomi: dipendenti), GU ([nomi: dipendenti]), Maco ([nomi: dipendenti]), Winkhaus ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nomi: dipendenti]), Fuhr ([nome: dipendente]), Hautau ([nomi: dipendenti]) e Strenger ([nome: dipendente]), più [nome: dipendente] ([funzione: dipendente] della FV S+B)<sup>161</sup>.

##### 4.3.2.2. Riunione principale durante la conferenza permanente (la "riunione principale di novembre")

(68) Nella riunione principale di novembre si incontravano sia i produttori sia i rivenditori di ferramenta, maniglie, cilindri, serrature e sistemi di chiusura, per un totale di partecipanti compreso tra i 50 e i 100 circa. I rappresentanti dei produttori di ferramenta alla riunione principale di novembre erano solitamente gli stessi che avevano preso parte alla riunione preliminare. Venivano stilati dei verbali ufficiali e i partecipanti prendevano appunti. L'obiettivo della riunione principale di novembre era discutere la necessità di aumenti dei prezzi in termini generali. Durante la riunione principale di novembre, tanto i produttori quanto i rivenditori erano

---

<sup>158</sup> Uno dei due sottocomitati dell'FVS+B, FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>159</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...]

<sup>160</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>161</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

rappresentati rispettivamente da una persona, il cosiddetto "portavoce"<sup>162</sup>. La riunione principale di novembre veniva aperta dal portavoce dei rivenditori il quale presentava gli sviluppi generali del mercato e le aspettative dei rivenditori<sup>163</sup>. Il ruolo del portavoce dei produttori era quello di trattare in generale il tema delle previsioni e delle aspettative di mercato per l'anno successivo<sup>164</sup>.

#### 4.3.2.3. La riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB<sup>165</sup>

(69) La riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si svolgeva nell'ambito della conferenza permanente, dopo la riunione principale di novembre. Alla riunione del sottocomitato partecipavano sia produttori sia rivenditori di ferramenta. Venivano stilati verbali ufficiali e i partecipanti prendevano appunti. Lo scopo della riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB era di informare i rivenditori della percentuale di aumento dei prezzi per l'anno successivo, concordata dai produttori in sede di riunione preliminare, e discutere le modalità di applicazione di tali aumenti con i rivenditori. I rappresentanti dei produttori che partecipavano regolarmente alle riunioni del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB erano solitamente gli stessi che avevano partecipato alla riunione preliminare e alla riunione principale di novembre.

#### 4.3.2.4. Riunioni successive

(70) Nelle riunioni successive, che solitamente si tenevano nel mese di gennaio e/o marzo dell'anno seguente, i produttori di solito confermavano l'aumento di prezzo comune oppure, nel caso eccezionale in cui non avessero ancora trovato una linea d'azione comune nella riunione di novembre, stabilivano l'importo o la forbice dell'aumento di prezzo. La riunione del mese di marzo era organizzata come riunione preliminare dei produttori del sottocomitato "ferramenta per finestre" della FV S+B<sup>166</sup>, ed era seguita da una riunione fra i produttori e i rivenditori del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB durante la quale i produttori comunicavano ai rivenditori le conclusioni della riunione preliminare. Inoltre, fra i produttori si tenevano riunioni multilaterali informali, per esempio in occasione di fiere quali quelle di Colonia o di Norimberga.

(71) Dopo aver inviato ai clienti le lettere che li informavano dell'aumento dei prezzi, i produttori si informavano a vicenda sui passi compiuti per la sua applicazione.

(72) Per quanto concerne gli altri paesi europei al di fuori della Germania, i rappresentanti regionali si incontravano per coordinare la portata degli aumenti di prezzo concordati nei rispettivi territori e discutere, se necessario, gli adeguamenti alla situazione specifica di un dato paese. Inoltre, l'applicazione negli altri paesi europei degli aumenti di prezzo concordati veniva talvolta espressamente discussa durante le riunioni di novembre e altre riunioni delle associazioni in Germania.

---

<sup>162</sup> In tedesco "*Sprecher*".

<sup>163</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>164</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>165</sup> Uno dei due sottocomitati dell'AKB che si occupava di ferramenta per finestre. FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: "...eine Sitzung von AKB-Vertretern und Industrievertretern als AKB-Unterausschuss." [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>166</sup> Uno dei due sottocomitati dell'FVS. Presieduto da [nome: dipendente] (Siegenia). FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

## 5. LE RIUNIONI DEL CARTELLO E ALTRI CONTATTI DI CARATTERE COLLUSIVO

### 5.1. Aumento dei prezzi per l'anno 2000

5.1.1. *Riunioni nell'ambito della riunione annuale di novembre del 1999: accordo su un aumento di prezzo sotto forma di MTZ all'inizio del 2000*

(73) La riunione principale di novembre della conferenza permanente si è tenuta il 16 novembre 1999 alle ore 10.00.<sup>167</sup> Vi hanno preso parte GU ([nome: dipendenti]), Hautau ([nome: dipendente]), Roto ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]) e Winkhaus ([nome: dipendente])<sup>168</sup>. Anche il sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si è riunito il 16 novembre 1999;<sup>169</sup> non è stato stilato alcun verbale di detta riunione.<sup>170</sup>

(74) Gli appunti manoscritti ritrovati presso la sede di Hautau riportano quanto segue :

*"Riunione AKB Düsseldorf 16 novembre 1999*

*Situazione mercato ferramenta per finestre*

*Prezzi Germania diminuiti 4-5%*

*(...)*

*Previsioni per il 2000 0-5%*

*(...)*

*Produttori finestre stanno pianificando aumento di prezzo in maggio -> in ragione dei prezzi del materiale plastico*

*(...)*

*Roto -> aumento di prezzo tramite MTZ a breve, data?*

*[nome: dipendente]<sup>171</sup>*

*Inizio dell'anno, perché attualmente i materiali stanno +*

*(...)*

*Siegenia come Roto*

*[nome: dipendente]<sup>172</sup> -> nel più breve tempo possibile, ogni produttore decide indipendentemente. È necessario agire. Non a livello generale*

*[nome: dipendente]<sup>173</sup> -> aumenti di prezzo per gruppi di prodotti e per cliente*

*Hautau -> aumento di prezzo per gruppi di prodotti*

*Strenger -> ruolo guida in DK*

*Sieg[enia], GU, Wink[haus] nuovi listini marzo*

*soluzione tramite MTZ*

*Importo approssimativo?*

*Acciaio +10%*

*Zinco +15%                      2.99*

*Salari 4-5%*

*Non solo compensare costi, ma aumentare i profitti*

<sup>167</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>168</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Dagli appunti di cui al considerando (74) risulta che, per Winkhaus, era presente anche [nome: dipendente].

<sup>169</sup> Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH), risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], [...],[riferimento al fascicolo].

<sup>170</sup> ZHH, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>171</sup> [Nome: dipendente] rappresenta la Roto. Nota aggiunta dalla Commissione.

<sup>172</sup> [Nome: dipendente] rappresenta Winkhaus. Nota aggiunta dalla Commissione.

<sup>173</sup> [Nome: dipendente] rappresenta GU. Nota aggiunta dalla Commissione.

*Plastica e vetro stanno applicando ora.  
 Le quote di mercato sono rimaste praticamente invariate, solo prezzi non soddisfacenti!  
 Comitativa ferramenta per finestre: settore dicembre o gennaio  
 VBH riceve volentieri il ruolo di coordinamento dai singoli produttori !  
 Data? Primavera  
 Aumento dei prezzi anche all'estero, se MTZ, allora ovunque.”<sup>174</sup>*

- (75) Dagli appunti si rileva che i produttori erano insoddisfatti della situazione della concorrenza nel 1999, poiché i prezzi in Germania erano scesi del 4-5% e avevano discusso di come aumentarli. Roto ha menzionato un aumento di prezzi tramite un MTZ a breve, senza però indicare una data precisa. Roto ha quindi fatto riferimento all'inizio dell'anno, in quanto il prezzo delle materie prime stava aumentando. Siegenia era d'accordo con Roto e Winkhaus sosteneva la necessità di agire in tempi brevi e si opponeva a un aumento uguale [di prezzo] per tutti i prodotti. GU si esprimeva a favore di un aumento dei prezzi per gruppi di prodotti, mentre Strenger proponeva di accordare un ruolo guida alla categoria dei prodotti DK. Inoltre, Siegenia, GU e Winkhaus propendevano per l'applicazione di un MTZ. Inoltre, dagli appunti si rileva che i produttori dibattevano anche l'entità dell'aumento di prezzo. In proposito si citavano alcune cifre relative agli aumenti [di prezzo] di taluni fattori produttivi per la produzione della ferramenta e segnatamente l'acciaio, lo zinco e la

---

<sup>174</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
 L'originale tedesco recita come segue:  
 "AKB-Sitzung Düsseldorf 16.11.99  
 Lage Fensterbeslagmarkt  
 Senkung Inland Preise 4-5%  
 (...)  
 Schätzung f. 2000 0-5%  
 (...)  
 Fensterhersteller planen mit Preiserh. im Mai -> wegen KU Preise  
 (...)  
 Roto -> Preiserh. Über MTZ kurzfristig, Zeitpunkt?  
 [nome: dipendente]  
 Anfang des Jahres, da jetzt Materialien +  
 (...)  
 Siegenia gleich Roto  
 [nome: dipendente] -> so kurz wie möglich, jedes Haus selbst entscheiden. Es muß gehandelt werden.  
 Kein Gießkannenprinzip.  
 [nome: dipendente] -> Produktgruppen und kundensp. Preise erhöhen.  
 Hautau -> produktgruppenmäßig Preiserh.  
 Strenger -> Leitfunktion DK  
 Sieg, GU, Wink, neue Preislisten März  
 Lösung über MTZ  
 Größenordnung?  
 Stahl +10%  
 Zink +15% 2,99  
 Lohn 4-5%  
 Nicht nur Kosten auffangen, sondern Ertragsstärkung.  
 KU + Glas setz z. Zt. um.  
 Es hat kaum Marktanteilsverschiebungen gegeben, nur schlechte Preise!  
 Arbeitskreis Fensterbeslag: Industrie Dez od. Januar  
 VBH übernimmt gerne die Koordination der einzelnen Hersteller!  
 Termin? Frühjahr  
 Preiserh. auch im Ausland, wenn MTZ dann überall."

manodopera e si citava un'ulteriore cifra pari a 2,99. Gli appunti riportano inoltre l'osservazione che era necessario non solo compensare gli aumenti dei costi, ma anche aumentare il margine di profitto. Inoltre, si osservava che i produttori di finestre in materie plastiche e vetro stavano "applicando". Nella riga successiva degli appunti, si riporta che durante la riunione uno dei partecipanti ha osservato che non vi era stato quasi alcun cambiamento nelle quote di mercato, ma solo prezzi non soddisfacenti. Gli appunti fanno quindi riferimento a una prossima riunione dei produttori di ferramenta nel dicembre 1999 o gennaio 2000. Infine, si menziona come data indicativa per l'applicazione degli aumenti la primavera del 2000, e che gli aumenti di prezzo si sarebbero dovuti applicare anche negli altri paesi europei in particolare se vi fosse stato un MTZ, si sarebbe dovuto praticare dappertutto.

- (76) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Hautau sostiene che l'ultima riga dei suoi appunti citati al punto (74) non costituirebbe la descrizione dell'accordo concluso fra le parti, ma conterrebbe semplicemente considerazioni personali dell'autore degli appunti, [nome: dipendente/partecipante]. Hautau sostiene che [nome: dipendente] avrebbe preso nota delle proprie riflessioni sull'ambito di applicazione da parte di Hautau di un MTZ concordato per la Germania e che [...] decise autonomamente che Hautau avrebbe dovuto introdurre l'MTZ per tutti i prodotti<sup>175</sup>.
- (77) Tuttavia, le due pagine di appunti presi da [nome: dipendente] elencano fatti e pareri formulati durante la riunione AKB di Düsseldorf. Nulla, né nella disposizione delle frasi né nell'uso dei termini, indica che l'ultima riga possa contenere considerazioni personali e quindi completamente diverse dal resto del testo:<sup>176</sup> non vi sono spazi fra l'ultima riga e il resto del documento, né è presente qualsivoglia altro elemento di separazione che possa andare a sostegno della posizione di Hautau. Ne consegue che non vi è altra spiegazione sensata all'ultima riga della citazione se non quella che le parti nel corso della riunione si accordarono per applicare ovunque l'MTZ. La posizione della Commissione è corroborata anche dall'appunto della riunione successiva del 15 dicembre 1999, citata al punto (80), dove si menziona ancora una volta l'annuncio di un MTZ su tutti i mercati.
- (78) Riassumendo gli appunti citati al punto (74) e parafrasato al punto (75), il 16 novembre 1999 GU, Hautau, Roto, Siegenia, Strenger e Winkhaus concordarono in linea di principio di praticare un aumento dei prezzi coordinato, sotto forma di MTZ, da attuarsi nella primavera del 2000, tanto in Germania quanto negli altri paesi europei, i cui dettagli sarebbero stati decisi nel dicembre 1999 o nel gennaio 2000.

#### 5.1.2. Riunioni successive per coordinare i dettagli dell'aumento concordato dei prezzi

- (79) I dettagli dell'aumento concordato dei prezzi furono ulteriormente discussi il 15 dicembre 1999.
- (80) Il 15 dicembre 1999 si tenne una riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B.<sup>177</sup> Da un appunto manoscritto rinvenuto [durante la fase investigativa]

---

<sup>175</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>176</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>177</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. La FV S+B non è stata in grado di fornire il verbale ufficiale: risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

dal titolo “15 dicembre 1999 FV S&B”, scritto da [funzione: dipendente] di Siegenia<sup>178</sup> ([nome: dipendente]), risulta che vi erano rappresentati i seguenti produttori di ferramenta: Siegenia ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Roto ([nomi; dipendenti]), Strenger ([nome: dipendente]) e Maco ([nome: dipendente]).<sup>179</sup> L'appunto riporta quanto segue:

*“Quali aumenti di costo gravano su di noi!*

(...)

[Roto]-> (...)

-> vetro ↗

*! Annuncio molto rapido tramite MTZ prima di Natale*

[Hautau] - *Aumento drastico dei prodotti secondari 8%*

[Winkhaus] - *+8,6% inizi gennaio -> fine marzo*

[Maco] -> (...) 11/99 salari +3,9%

*Materiali +10-12%*

*Germania realistico 3-4%*

*Quanto prima!*

*MTZ sui prodotti realizzati principalmente in acciaio => + 6,1-5%*

*Sui prodotti realizzati principalmente in alluminio => + 8,3-5%*

*Annuncio inizi di gennaio -> (...) fine-metà marzo*

*Tutti i mercati (Italia: seconda fase)*

*Germania ciclo commerciale debole rispetto allo scenario internazionale*

*All'estero forte*

(...)

*Nuova riunione in occasione della fiera di Colonia*

*Lunedì 13 marzo [2000<sup>180</sup>] alle 16:00 FV S&B*

*Fissare l'ORDINE DEL GIORNO!”<sup>181</sup>*

---

<sup>178</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>179</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>180</sup> Il lunedì 13.03.1999 non esiste; l'autore dell'appunto intendeva lunedì 13.03.2000, che era il giorno in cui si è tenuta effettivamente una riunione, come indicato al punto (81). Ciò è stato confermato da Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Nota aggiunta dalla Commissione.

<sup>181</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Welche Kostenerhöhungen kommen auf uns zu!*

(...)

[Roto]-> (...)

-> Glas ↗

*! Ankündigung sehr schnell über MTZ vor Weihnachten*

[Hautau] - *Randprodukte drastisch erhöhen 8%*

[Winkhaus] - *+8,6% Anf. Jan. -> Ende März*

[Maco] -> (...) 11/99 Lohn +3,9%

*Material +10-12%*

*DE realistisch 3-4%*

*So schnell als möglich!*

*MTZ auf Produkte mit überwiegend Stahlanteil = +6,1-5%*

*“ “ Alu-Anteil => +8,3-5%*



- (81) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Hautau sostiene che dall'appunto citato al punto (80), non è possibile concludere che Hautau abbia preso parte all'accordo per aumentare i prezzi nel SEE al di fuori della Germania.<sup>182</sup> Occorre tuttavia osservare che l'appunto cita una dichiarazione di Hautau in merito all'aumento dei prezzi; inoltre l'appunto si riferisce chiaramente all'annuncio dell'MTZ su tutti i mercati. Questo dato conferma quanto dichiarato da [parti del procedimento] e riassunto ai punti da (52) a (56), e cioè che quando i produttori di ferramenta concordavano un aumento coordinato dei prezzi, essi intendevano applicarlo non soltanto alla Germania ma a tutti gli altri paesi europei. Pertanto, l'argomentazione di Hautau va respinta.
- (82) Gli appunti citati dimostrano che alla data del 15 dicembre 1999 i produttori non stavano più discutendo "se" aumentare i prezzi, ma piuttosto di quanto aumentarli e da quale preciso momento nel 2000. La riunione successiva fu fissata per il 13 marzo 2000 alle ore 16.00 durante la fiera di Colonia. La Siegenia ha confermato di essere stata invitata alla riunione (straordinaria) FV S+B a Colonia del 13 marzo 2000<sup>183</sup> e [parte del procedimento] e [parte del procedimento] hanno confermato che la riunione del 13 marzo 2000 ebbe luogo e [parte del procedimento] ha confermato di avervi partecipato.<sup>184</sup>

### 5.1.3. Attuazione dell'aumento dei prezzi in Germania

- (83) Nei primi mesi del 2000, in Germania, hanno introdotto un MTZ i seguenti produttori:  
 Siegenia (6,1%) e Aubi (6,5%) nell'aprile 2000;<sup>185</sup>  
 Roto (6,3%) il 15 marzo 2000<sup>186</sup>;  
 Winkhaus (8,6%) il 1° aprile 2000;<sup>187</sup>  
 Maco (6,2%) il 1° aprile 2000;<sup>188</sup>  
 Hautau (6,4%) il 3 aprile 2000;<sup>189</sup>  
 GU (6,2%) il 2 maggio 2000;<sup>190</sup>  
 Strenger (6,3%) il 10 marzo 2000.<sup>191</sup>

---

*Ankündigung Anfang Januar -> um ~~Ende~~ Mitte März  
 Alle Märkte (Italien 2. Stufe)*

*Inland schwache Konjunktur im intern. Vergleich  
 Ausland starke "*

*(...)  
 erneutes Treffen anlässlich Messe Köln  
 Mo. 13.3.99 16:00 FVS+B  
 AGENDA festlegen!"*

- <sup>182</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].  
<sup>183</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>184</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo]. Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].  
<sup>185</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>186</sup> [...], [riferimento al fascicolo].  
<sup>187</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>188</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>189</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>190</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
<sup>191</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

- (84) Strenger afferma che il suo aumento di prezzo non si basava su accordi con altre parti, ma era il risultato di una decisione presa autonomamente.<sup>192</sup> Ciononostante, si fa osservare che Strenger era presente alle riunioni del 16 novembre 1999 e del 15 dicembre 1999, quando le parti convennero l'importo e la data degli aumenti di prezzo pianificati. Pertanto, l'argomentazione di Strenger va respinta.
- (85) Dalle prove documentali riportate nei punti da (73) a (80), emerge che GU, Maco, Hautau, Roto, Siegenia, Strenger e Winkhaus concordarono nel 2000 un aumento di prezzo sotto forma di MTZ, da applicarsi sia in Germania sia negli altri mercati SEE.
- 5.1.4. *Consultazioni fra i produttori di ferramenta concernenti l'attuazione dell'MTZ o altri aumenti di prezzo nei paesi SEE al di fuori della Germania*
- (86) Secondo il riferimento presente negli appunti della riunione del 15 dicembre 1999 citato al punto (80), l'aumento di prezzo tramite MTZ doveva interessare “*tutti i mercati*”, con la possibilità che l'Italia fosse interessata in un secondo momento; pertanto, gli appunti citati dimostrano che l'accordo concluso fra i produttori riguardava non solo la Germania, ma “*tutti i mercati in cui i produttori vendono i propri prodotti*”, in praticamente tutto il SEE. Inoltre, nel corso del 2000 i produttori di ferramenta ebbero contatti per discutere l'applicazione dell'aumento concordato dei prezzi negli altri paesi europei. Di seguito, si elencano alcuni esempi di tali contatti.
- (87) Nel corso dell'accertamento, è stata ritrovata una tabella dal titolo “*MTZ 2000*”<sup>193</sup> fra i documenti in formato elettronico del [dipendente], [funzione] di Siegenia [periodo dell'incarico], e [periodo dell'incarico e funzione]<sup>194</sup>. La tabella, che reca l'abbreviazione “*VE[nome]*” che sta per “*Vertrieb Export [nome]*” (“*vendite all'esportazione [nome]*”) <sup>195</sup> era stata compilata da [dipendente]<sup>196</sup> e si compone di una colonna a testa per Siegenia, Roto, Maco, GU, Winkhaus, VBH e Aubi e di 19 righe per altrettanti paesi, tra cui Francia, Italia, Spagna, Danimarca, Regno Unito,<sup>197</sup> Austria, Belgio, Paesi Bassi e Grecia. Una piccola parte delle caselle della tabella è vuota, per esempio tutte le caselle concernenti l'Italia. Le informazioni nelle caselle di solito contengono la data in cui è stata annotata l'informazione.<sup>198</sup>
- (88) Sviate righe della tabella “*MTZ 2000*” dimostrano l'esistenza di contatti (sia sotto forma di incontri che di conversazioni telefoniche) fra Siegenia e un certo numero di suoi concorrenti al fine di dar seguito all'aumento dei prezzi negli altri paesi europei.

---

<sup>192</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>193</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>194</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>195</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>196</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] in generale ripetuta in [riferimento al fascicolo] (risposte alle richieste di informazioni in merito a svariate annotazioni specifiche presenti nella tabella).

<sup>197</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: “*Inghilterra*” si riferisce al Regno Unito.

<sup>198</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] (risposte alle richieste di informazioni su numerosi appunti precisi contenuti nella tabella).

#### 5.1.4.1. Austria

- (89) La riga “Austria” della tabella “MTZ 2000” dimostra che Siegenia ebbe contatti con Roto, Maco e Winkhaus il 28 gennaio 2000 e di nuovo con Maco il 1° marzo 2000. I contatti con Roto, Maco e Winkhaus il 28 gennaio 2000 sono dimostrati dai seguenti appunti nella tabella “MTZ 2000” alla riga relativa all’“Austria”: “6,3% a partire dal ? (28 gennaio)” nella colonna Roto; “non particolarmente interessata alla discussione (massimo 3%) 6,2% a partire dal 3 aprile (28 gennaio)” nella colonna Maco; “6,1% a partire dal ? (28 gennaio)” nella colonna Winkhaus, e “aspetta per vedere cosa fanno gli altri (28 gennaio)” nella colonna Siegenia.<sup>199</sup> Questi appunti dimostrano che Siegenia ebbe tre contatti bilaterali, oppure un contatto multilaterale con Roto, Maco e Winkhaus il 28 gennaio 2000, in cui si menzionavano aumenti di prezzo molto simili, dell’ordine del 6,3%, 6,2% e 6,1%, con diverse date ipotetiche di entrata in vigore, nonché un diverso grado di certezza di tali date. L’appunto indica inoltre che il [funzione: dipendente] di Siegenia concludeva (nella colonna di Siegenia) che era necessario attendere per vedere cosa avrebbero fatto in concreto i concorrenti.
- (90) Altre due annotazioni sulla riga dedicata all’“Austria” dimostrano che il 1° marzo 2000 Siegenia ebbe ancora un contatto con Maco: “Secondo [nome: dipendente] [di Maco], attuato (1° marzo)” scritto nella colonna Maco, e nella colonna “azione”<sup>200</sup> la conclusione pratica a fronte di tale informazione era che: “[nome: dipendente] [il [funzione: dipendente] di Siegenia [funzione: dipendente]] è stato informato telefonicamente sul metodo applicato in Germania e che avrebbe dovuto contattare Maco di nuovo, per cercare di ottenere un aumento, se possibile (1° marzo)”.<sup>201</sup> Il [funzione: dipendente] di Siegenia [...], [nome: dipendente], aveva assunto l’incarico di recente.<sup>202</sup>
- (91) Il 3 aprile 2000<sup>203</sup> Maco ha aumentato del 6,2% i prezzi della ferramenta in Austria. Siegenia ha aumentato del 6,1% i propri prezzi in Austria nel luglio 2000.<sup>204</sup>

#### 5.1.4.2. Danimarca

- (92) La riga dedicata alla “Danimarca” nella tabella “MTZ 2000” contiene, fra l’altro, la seguente sequenza cronologica. Il 13 gennaio 2000, Siegenia (che non riforniva direttamente i serramentisti ma operava in Danimarca tramite, tra gli altri, un importante distributore danese, MILA), annunciò anticipatamente un aumento del

---

<sup>199</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

“6,3% ab ? (28.01)”

“nicht sonderlich an Gespräch interessiert (max. 3%)

6,2% ab 3.4. (28.01)”

“6,1% ab ? (28.01)”

“abwarten, was die anderen machen (28.01)”

<sup>200</sup> In tedesco, “Aktion”.

<sup>201</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

“[nome: dipendente] umgesetzt (01.03.)”

“[nome: dipendente] tel. über Vorgehensweise im Inland informiert und dass er Kontakt zu MACO erneut aufnehmen soll, um möglichst auch eine Erhöhung zu erzielen (01.03.)”

<sup>202</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>203</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>204</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

“6,1%”<sup>205</sup>; in risposta a una richiesta di informazioni, la Siegenia ha dichiarato che tale percentuale potrebbe riguardare il “*MTZ, che doveva essere applicato dalla primavera del 2000*”.<sup>206</sup> Il 28 gennaio 2000, il [nome: dipendente] annotava sulla tabella “*MILA ha capitolato! Ha avuto successo con un cliente speciale (28 gennaio)*”;<sup>207</sup> in risposta a una richiesta di informazioni, Siegenia ha dichiarato che ciò potrebbe significare che MILA, il distributore tramite il quale Siegenia riforniva la maggior parte dei serramentisti in Danimarca, era riuscita ad aumentare i prezzi speciali (cioè particolarmente bassi) praticati ad un serramentista suo cliente.<sup>208</sup> Il 2 marzo 2000, [nome: dipendente] annotava, nelle righe di Roto e di GU: “*Si può convincere ad applicare un aumento (2 marzo)*”<sup>209</sup> – indicando che alla data del 2 marzo 2000, egli riteneva che Roto e GU potessero essere entrambe convinte ad aumentare i prezzi in Danimarca; si evince da questi appunti che il 2 marzo 2000 la stessa Siegenia ([nome: dipendente]) o il distributore MILA per conto di Siegenia ebbe un contatto o dei contatti con Roto e GU da cui Siegenia trasse la conclusione che fosse possibile convincere GU e Roto ad aumentare i prezzi in Danimarca. Nella colonna dedicata a Siegenia, compare la seguente annotazione: “*MILA considera Winkhaus, che è in allerta, una grossa minaccia (2 marzo)*”<sup>210</sup>; e nella colonna Winkhaus: “*continua ad effettuare forti ribassi (2 marzo)*”<sup>211</sup>.

- (93) Un messaggio di posta elettronica inviato da [nome: dipendente] a [funzione: dipendente] di Siegenia, [nome: dipendente], il 3 luglio 2000, che riporta in oggetto “*MTZ 2000*”, conferma che a parere de [nome: dipendente (Siegenia)] era possibile giungere a un accordo in Danimarca tanto con Roto che con GU, ma Winkhaus rimaneva un ostacolo:

*“MILA/Danimarca ha manifestato forti resistenze ad un aumento di prezzo, principalmente perché ciò spingerebbe il cliente a rivolgersi alla concorrenza e qui c’è Winkhaus, in particolare, che continua ad applicare prezzi fortemente ribassati.  
(...)”*

*Avete qualcuno presso Winkhaus con cui sarebbe possibile parlare (ragionevolmente)? Come si comporta (Winkhaus) in Germania?*

*Quanto a GU e Roto, pensiamo che sia possibile raggiungere un accordo con loro.”*<sup>212</sup>

<sup>205</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*Verbalmente 6,1% annunciato prima (13 gennaio)*” (“*mündlich 6.1% vorab angekündigt (13.01)*”).

<sup>206</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. In tedesco: “*den MTZ, der im Frühjahr umgesetzt werden sollte.*”

<sup>207</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*MILA umgefallen! 1 Sonderkunde angegangen mit Erfolg (28.01)*”.

<sup>208</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>209</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*Könnte für eine Erhöhung gewonnen werden (02.03)*”.

<sup>210</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*MILA nennt große Gefahr WH, die Gewehr bei Fuß stehen (02.03)*”.

<sup>211</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*unterbietet permanent sehr stark die Preise (02.03)*”.

<sup>212</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“ich habe von MILA/Dänemark starken Widerstand gegen eine Preiserhöhung bekommen. Der Hauptgrund ist, dass die Kunden beim Wettbewerb nachfragen werden und hier insbesondere bei Winkhaus, die die Preise nach wie vor stark unterbieten. (...)*

*Haben Sie denn einen Ansprechpartner bei Winkhaus mit dem man (vernünftig) reden kann? Wie verhält sich WH in Deutschland?*

- (94) Da una lettura congiunta del messaggio di posta elettronica del 3 luglio 2000 citato al punto (93) e degli appunti datati 2 marzo 2000 contenuti nella tabella intitolata “*MTZ 2000*”, citata al punto (94) emerge che Siegenia aveva discusso con le società GU e Roto l’introduzione di un MTZ in Danimarca. Gli altri appunti nella casella Danimarca/Siegenia della tabella intitolata “*MTZ 2000*”, come spiegato da Siegenia, contengono i seguenti dati: MILA, il distributore tramite il quale Siegenia serviva la maggior parte dei serramentisti in Danimarca, inizialmente aveva accettato solo un aumento di prezzo dell’1%, ma successivamente aveva aumentato i prezzi ai suoi clienti serramentisti del 4,5%. Ciò ha indotto Siegenia ad aumentare i prezzi praticati a MILA di un ulteriore 3,5% il 1° ottobre 2000. Pertanto MILA nel complesso riuscì a limitare l’aumento di prezzo praticato al 4,5% e a ritardarlo fino ad ottobre.<sup>213</sup> A confronto, l’aumento di prezzo annunciato da Siegenia per i serramentisti della Danimarca era del 6,1% nell’aprile 2000<sup>214</sup>. Il 24 marzo 2000, GU ha annunciato un aumento dei prezzi del 3% per la Danimarca a partire dal 15 maggio 2000.<sup>215</sup>

#### 5.1.4.3. Regno Unito

- (95) La riga “*Inghilterra*”<sup>216</sup> della tabella “*MTZ 2000*” dimostra che Siegenia aveva avuto contatti con i concorrenti in data 15 marzo 2000 alla fiera Glassex a Birmingham, al fine di discutere progetti di aumenti di prezzo nel Regno Unito.
- (96) La colonna “*azione*”<sup>217</sup> della riga del Regno Unito nella tabella “*MTZ 2000*” riporta il seguente passaggio: “*incontro con la concorrenza durante la Glassex – date fissate tramite [nome: dipendente] (7 marzo)*”.<sup>218</sup> Nel periodo 1999-2001 [nome: dipendente] era il responsabile vendite per alcuni paesi, incluso il Regno Unito, e lavorava sotto la direzione de [nome: dipendente]<sup>219</sup>, autore della tabella. La fiera Glassex nel Regno Unito si è tenuta a Birmingham dal 12 al 15 marzo 2000.<sup>220</sup> Siegenia afferma che la parola “*concorrenza*” citata nel testo si riferisce a Roto, GU, Maco e Winkhaus.<sup>221</sup> Dall’estratto del testo citato si evince che il 7 marzo 2000, [dipendente] contava sul suo subordinato, responsabile per il Regno Unito, affinché fissasse o (avesse già fissato) il luogo della riunione nell’ambito della fiera Glassex nel periodo fra il 12 e il 15 marzo 2000.
- (97) Da una lettura congiunta della succitata colonna “*azione*” della riga Regno Unito della tabella “*MTZ 2000*” con le annotazioni del 15 marzo 2000 contenute, tra l’altro, nelle colonne Roto, Maco, Aubi<sup>222</sup> e GU, si evince che in occasione della fiera Glassex, il 15 marzo 2000, si svolse una riunione fra Siegenia, Roto, Maco, GU e

---

*Mit GU und ROTO denken wir, dass eine Einigung erzielbar ist.*”

<sup>213</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo] come illustrato nella risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo].

<sup>214</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>215</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>216</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], in cui si indica che la dicitura “*Inghilterra*” fa riferimento a tutto il Regno Unito.

<sup>217</sup> In tedesco, “*Aktion*”.

<sup>218</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo], riga “*Inghilterra*”, colonna “*azione*”. “*Treffen mit Wettbewerb auf der Glassex – Termine über [nome: dipendente] veranlasst (07.03)*”

<sup>219</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>220</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>221</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>222</sup> La Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] spiega che Aubi era già una controllata di Siegenia ma operava ancora come entità indipendente sul mercato.

Aubi concernente il mercato britannico. La riga del Regno Unito riporta, in cinque diverse colonne, le seguenti annotazioni datate 15 marzo 2000:

“+3% a partire dall'1.5.00 (15 marzo)” nella colonna Roto;  
“+3% in DK, non per i catenacci a scatto (15 marzo)” nella colonna Maco;  
“nuovo listino prezzi con +6,4% arriva il 1° maggio 2000, fatta eccezione per i catenacci a scatto (15 marzo)” nella colonna GU;  
“Secondo Roto, Winkhaus ha effettuato un ritocco medio del 3% sul listino prezzi (15 marzo)” nella colonna Winkhaus e  
“3-4% a partire dall'1.7 (15.3)” nella colonna Aubi<sup>223</sup>.

Siegenia ha spiegato che il termine “catenaccio a scatto” indica un componente specifico della ferramenta per finestre utilizzato per le finestre con ribalta verso l'esterno; questo componente è richiesto per il 90% delle finestre vendute nel Regno Unito, mentre è raramente utilizzato altrove.<sup>224</sup>

- (98) La quarta annotazione citata, “secondo Roto, Winkhaus ha effettuato un ritocco medio del 3% sul listino prezzi (15 marzo)”, consente di trarre due conclusioni: in primo luogo, Winkhaus non ha partecipato alla riunione e, secondo, le informazioni annotate da [nome: dipendente] di Siegenia con la data del 15 marzo 2000 erano state raccolte presso i concorrenti e non presso i clienti.
- (99) La lettura congiunta delle informazioni contenute nella colonna “azione”, citate al punto (96), e della conclusione di cui al punto (98) in merito alla citazione contenuta al punto (97) indica che i rappresentanti di Roto, Maco, GU, Aubi e Siegenia si sono incontrati alla fiera Glassex di Birmingham il 15 marzo 2000 per discutere gli aumenti di prezzo nel Regno Unito per il 2000.

#### 5.1.4.4. Paesi Bassi

- (100) [Secondo informazioni comunicate alla Commissione] in un hotel di Mövenpick, nel sud dei Paesi Bassi, si tenne una riunione fra i rappresentati di Maco, GU, Siegenia e Aubi per discutere l'entità e i tempi di un MTZ da attuarsi entro il 1° aprile 2000.<sup>225</sup>

#### 5.1.4.5. Francia

- (101) In un fax interno di GU datato 31 gennaio 2000, il rappresentante di GU in Francia, René Klicki, riferisce alla sede principale che “sulla base delle nostre informazioni, nessuno dei nostri concorrenti sta attualmente pianificando di attuare le modifiche dei prezzi in Francia.”<sup>226</sup> Il riferimento a “le” modifiche ai prezzi in Francia

---

<sup>223</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], riga “Inghilterra”.  
“+3% ab 012.05.00 (15.03)”  
“+3% im DK, shootbolt nicht (15.03)”  
“neue PL mit +6,4% kommt zum 01.05.00, außer shootbolt (15.03)”  
“lt. ROTO hat WH +3% auf PL im Schnitt erhöht (15.03)”  
“3-4% ab 01.07 (15.03)”

<sup>224</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>225</sup> [...], [riferimento al fascicolo]

<sup>226</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

“unseren Information zufolge sehen unsere Mitbewerber derzeit nicht vor, die Frankreich betreffenden Preisänderungen anzuwenden.”

(virgolettato aggiunto) dimostra che [nome: dipendente] si riferiva ad aumenti dei prezzi che riteneva essere noti ai destinatari del fax. Ciò dimostra l'esistenza di un collegamento fra gli aumenti dei prezzi previsti in Germania e quelli previsti negli altri paesi europei.

#### 5.1.5. Attuazione dell'aumento dei prezzi negli altri paesi europei

(102) [...].<sup>227</sup> Siegenia ha fornito prove del fatto che tanto l'aumento di prezzo da essa praticato del 6,1% sui suoi prodotti Siegenia quanto l'aumento del 6,5% sui suoi prodotti Aubi era valido in tutto il mondo.<sup>228</sup> Winkhaus possiede tuttora le prove di un aumento del prezzo del 4,7% nel Regno Unito a partire dal 31 gennaio 2000.<sup>229</sup> GU possiede tuttora le prove di un annuncio di aumenti di prezzo nel marzo-maggio 2000 in Belgio, Danimarca, Italia, Lussemburgo e Paesi Bassi, nonché di una riduzione dei prezzi pari al 2,19% in Francia a partire dal 1° febbraio 2000.<sup>230</sup> Maco possiede tuttora le prove di aver annunciato un aumento del 6,2% nei Paesi Bassi, in Belgio e in Austria a partire dall'aprile e dal maggio 2000.<sup>231</sup>

(103) Le prove menzionate nei punti da (87) a (102) confermano le dichiarazioni di [...], riassunte ai punti da (52) a (56), vale a dire che l'aumento dei prezzi concordato dai produttori di ferramenta non riguardava solo la Germania ma tutto il resto del SEE. Le stesse prove dimostrano altresì l'applicazione dell'accordo menzionato specificatamente ai punti (80), (81) e (84) volto ad attuare l'aumento previsto per il 2000 sotto forma di MTZ in "tutti i mercati", vale a dire a livello di tutto il SEE. Vi sono inoltre elementi di prova che dimostrano che i dettagli relativi all'aumento di prezzo del 2000 erano adeguati alle circostanze locali e che l'applicazione di detti aumenti era stata in parte soggetta a controlli.

#### 5.1.6. I produttori di ferramenta hanno contatti bilaterali all'inizio del 2000 volti a limitare la concorrenza rispetto a singoli clienti

(104) Uno scambio di messaggi di posta elettronica interni all'impresa Siegenia, di cui Aubi era all'epoca una parte integrante, seppure con un'identità commerciale distinta (cfr. punto (12), dimostra che nel marzo 2000 Aubi ritirò un'offerta fatta a un cliente<sup>232</sup> di nome Bewicon nell'intento di convincere Roto a non tentare di acquisire i clienti di Siegenia-Aubi applicando prezzi bassi.<sup>233</sup> Il 13 marzo 2000, [nome/funzione: dipendente] di Aubi, scriveva a [funzione: dipendente] di Siegenia, il [nome: dipendente], avanzando la seguente proposta:

*“Sulla questione di Bewicon, propongo il seguente approccio:*

*1. Ritiriamo la nostra offerta a Bewicon, vale a dire la riduciamo (...) Se il cliente dovesse comunque optare per Aubi – il che è improbabile – non sarebbe per motivi di prezzo. (...)*

---

<sup>227</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>228</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>229</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>230</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>231</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. La Maco sostiene di non avere più la prova documentale dell'aumento di prezzo annunciato in Francia nel 2000.

<sup>232</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>233</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

2. Ci aspettiamo in cambio che Roto cessi di "accaparrarsi" i clienti sulla base dei prezzi, come è successo nel caso di Bross<sup>234</sup> nonostante il nostro intervento.
3. Roto inoltre si contiene con i prezzi nel caso di Pritzkow<sup>235</sup>. Pare che Roto abbia fornito le rimanenze delle ferramenta Weru (o almeno parte di esse) a condizioni particolarmente vantaggiose (al di sotto dei prezzi Bewicon). Quando Roto adesso sostiene che Pritzkow è "sempre" stato un suo cliente, è d'obbligo osservare che dieci anni fa Pritzkow era un serramentista Aubi. Aubi non toccherà più i prezzi per Pritzkow. Tuttavia, se il cliente vuole rimanere con Aubi, Roto dovrebbe accettarlo, da un lato non riprendersi il cliente praticando prezzi "stracciati", come pare sia successo, e dall'altro biasimare le riduzioni dei prezzi, che sono state effettivamente praticate. Le riduzioni di prezzo praticate in passato sono deplorabili, ma non possono essere una giustificazione permanente per abbassare ulteriormente i prezzi (non lo facciamo nemmeno con Bross).
4. Proibiremo a [nome: dipendente]<sup>236</sup> di quotare i prezzi ai trasformatori di Roto e quindi metteremo fine alla sua lotta personale con Roto. Ci aspettiamo in compenso che Roto non faccia offerte ai trasformatori di Aubi in quell'area geografica. Le chiedo i suoi commenti su tale proposta. Avvierò le discussioni in merito con Roto in occasione della [fiera di] Fensterbau<sup>237 238</sup>.

[Nome: dipendente (Siegenia)] ha risposto il 14 marzo 2000 come segue:

<sup>234</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: Bross era un produttore di finestre che trasformava le ferramenta di Aubi ed era stimolato dalle offerte di prezzo aggressive di Roto a passare alle ferramenta prodotte da quest'ultima. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>235</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: Pritzkow era un produttore di finestre che aveva trasformato le ferramenta di Roto per un decennio, prima di passare a quelle di Aubi e, nel periodo di riferimento, alla fine del 1999 / inizio del 2000 – era passato di nuovo da Roto a Aubi. Dal punto di vista di Roto, pareva che il secondo si stesse proponendo a prezzi molto ribassati, tanto che Roto era stata indotta ad attuare una riduzione dei prezzi per mantenere il cliente Pritzkow. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>236</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: addetto commerciale della Aubi responsabile, tra l'altro, della zona di Berlino. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>237</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: la fiera campionaria di Fensterbau si è tenuta a Norimberga il 22-26 marzo 2000. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>238</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*"In der Angelegenheit Bewicon schlage ich folgende Vorgehensweise vor:*

*1. Wir ziehen unser Angebot Bewicon zurück, d.h. wir reduzieren es (...) Wenn sich der Kunde dann trotzdem für Aubi entscheidet – was wir nicht erwarten -, ist es nicht auf den Preis zurückzuführen. (...)*

*2. Wir erwarten im Gegenzug von Roto, dass Umstellungen über den Preis nicht mehr vorgenommen werden, wie dies bei Bross trotz unserer Intervention geschehen ist.*

*3. Bei Pritzkow hält sich Roto ebenfalls preislich zurück. Roto hat dorthin offenbar die Restbeschläge Weru (oder zumindest einen Teil davon) zu besonders günstigen Konditionen geliefert (unter den Bewicon Preisen). Wenn Roto heute argumentiert, dass Pritzkow "immer schon" Roto Kunde gewesen sei, dann müssen wir dazu feststellen, dass Pritzkow vor 10 Jahren schon einmal Aubi Verarbeiter war. Aubi wird bei Pritzkow nichts mehr an den Preisen tun. Wenn der Kunde aber bei Aubi bleiben möchte, dann sollte Roto dies dann auch akzeptieren und nicht mit "Ausverkaufspreisen" den Kunden zurückholen, wie dies offenbar geschehen ist und uns auf der anderen Seite Preisunterbietungen vorwerfen, die es zweifellos gegeben hat. Die seinerzeitige Preisunterbietungen sind bedauerlich, aber sie können auch nicht als permanente Rechtfertigung dienen, wenn dann die Preise noch weiter in den Keller gejagt werden (wir tun das ja auch nicht bei Bross).*

*4. Wir werden [nome: dipendente] untersagen Preise bei Roto Verarbeitern abzugeben, um damit seine persönliche Fehde mit Roto zu unterbinden. Wir erwarten im Gegenzug, dass Roto in diesem Gebiet keine Angebote bei Aubi Verarbeitern abgibt.*

*Ich bitte um Ihre Kommentare zu diesem Vorschlag. Ich würde die diesbezüglichen Gespräche mit Roto anlässlich der Fensterbau führen."*



*“Concordo in generale. Il ritiro da Bewicon tuttavia dovrebbe avvenire in modo pulito e non con lo scopo di spingere ulteriormente Roto ad abbassare i prezzi. Questo attacco ha avuto ripercussioni sul mercato di Berlino e a quanto pare anche oltre!*

*Per quanto concerne le altre condizioni da lei proposte, dovrebbe discuterle con [nome: dipendente]<sup>239</sup> e [nome: dipendente]<sup>240</sup> e ogni qualvolta non fossero rispettate dagli addetti alle vendite di Roto, dovrebbe affrontare la questione con [nome: dipendente] e, se necessario, reagire in modo adeguato.*

*Oggi ho informato [nome: dipendente]<sup>241</sup> di MSU-Geniatec AG Berlino<sup>242</sup> del suo/nostro prossimo ritiro da Bewicon!”<sup>243</sup>*

- (105) Questo scambio di messaggi di posta elettronica interno a Siegenia risalente all'epoca dei fatti prova che Roto e Siegenia concordarono, il 13-14 marzo 2000, di astenersi dal provare ad acquisire la rispettiva clientela, al fine di stabilizzare il mercato ed evitare una pressione al ribasso sui prezzi. Un episodio che *“aveva avuto ripercussioni”* sul mercato berlinese e oltre andava chiuso in modo pulito, evitando ulteriori spinte al ribasso.
- (106) Questo episodio conferma la dichiarazione di [parte del procedimento] di cui al punto (61), secondo cui i produttori si erano messi d'accordo per frenare l'attività di acquisizione clienti da parte dei propri addetti alle vendite, nel comune e superiore intento di mantenere i margini a livelli più elevati di quelli che si sarebbero ottenuti in assenza di tali freni all'attività dei venditori. L'episodio prova che Siegenia e Roto si accordarono in concreto per impedire alle rispettive forze vendita di essere troppo dinamiche nei confronti della clientela del concorrente (*“non accaparramento”*).
- (107) Il 22 settembre 2000 si è tenuto un colloquio fra [nome/funzione: dipendente], di Hautau e il [nome/funzione: dipendente] di Siegenia.<sup>244</sup> L'appunto manoscritto relativo alla conversazione rinvenuto nei locali di Hautau comincia con

---

<sup>239</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: [Nome: dipendente] (il cui nome è stato erroneamente riportato nel documento citato come “[nome: dipendente]”) era [funzione: dipendente] di Roto per [alcune aree della Germania]. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>240</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: [Nome: dipendente] era [funzione: dipendente] di Roto e pertanto era il superiore de [nome: dipendente]. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>241</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: [Nome: dipendente] era [funzione: dipendente] presso MSU-Geniatec. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>242</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: MSU-Geniatec era una controllata di Geniatec, il secondo maggior distributore di ferramenta e cliente di Siegenia. [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>243</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
*“grundsätzlich in Ordnung. Allerdings sollte der Rückzug bei Bewicon tatsächlich sauber erfolgen und nicht mit dem Ziel, Roto preislich zusätzlich nach unten zu argumentieren. Diese Attacke hat im Berliner Markt und offenbar darüber hinaus Wellen geschlagen!  
Was Ihre übrigen Bedingungen angeht, sollten Sie dies mit [nomi: dipendenti] besprechen und in jedem Einzelfall der Nichtbefolgung durch Roto-(Aussendienstmitarbeiter) [nome: dipendente] damit konfrontieren und ggfs. angemessen reagieren.  
Ich haben [nome: dipendente] von MSU-Geniatec AG Berlin über Ihren/unseren baldigen Rückzug bei Bewicon heute informiert!”*

<sup>244</sup> Secondo [nome: dipendente], [funzione: dipendente] della Siegenia fece la chiamata di propria iniziativa: risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

un'informazione su una nuova tipologia di ferramenta di Siegenia, che sarebbe stata immessa nel mercato nel gennaio o febbraio 2001, proseguendo così:

*“Listino prezzi lordi in accordo con Hautau e GU. [[funzione: dipendente]] [nome: dipendente] vuole aprire una discussione in vista di un accordo di mercato. Non vuole distruggere il mercato. Il calo dei prezzi è già abbastanza negativo. Ha contattato anche [nome: dipendente] [di GU]. (...) Dobbiamo chiamare [[funzione: dipendente] di Siegenia] [nome: dipendente] per fissare un appuntamento.”<sup>245</sup>*

Poiché la conversazione si svolse al più tardi il 22 settembre 2000 e concerneva un prodotto da introdurre sul mercato l'anno successivo, questo appunto dimostra che Siegenia e Hautau si consultarono a vicenda sulla relativa disponibilità ad addivenire a un accordo sui rispettivi prezzi. Hautau ha dichiarato che la proposta di un incontro per discutere i prezzi della [tipo di ferramenta] fu avanzata da [funzione: dipendente] di Siegenia ma fu respinta da [funzione: dipendente] di Hautau e quindi l'incontro non si tenne.<sup>246</sup> Tuttavia, la lunghezza degli appunti presi da Hautau pare smentire la descrizione del contatto come un'offerta non richiesta - e da ultimo respinta - di un incontro fra concorrenti per discutere di questioni commerciali sensibili.

- (108) I due contatti bilaterali riassunti ai punti da (104) a (107) concernenti Roto, Siegenia e Hautau provano che almeno questi tre produttori di ferramenta hanno avuto contatti bilaterali anticoncorrenziali oltre alle trattative per la definizione degli aumenti di prezzo che si tenevano nel quadro della Conferenza permanente.

## **5.2. Aumento dei prezzi per l'anno 2001**

*5.2.1. Incontri di fine 2000 – i produttori fanno il punto dei propri sforzi volti a un aumento coordinato dei prezzi e concordano una tendenza di aumento dei prezzi, da comunicare in seguito ai rivenditori nel corso della Conferenza permanente del novembre 2000.*

- (109) Una riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell'FV S+B si tenne a Düsseldorf/Velbert presso la sede FV S+B in data giovedì 16 novembre 2000.<sup>247</sup> Alla riunione, che era anche preparatoria della Conferenza permanente, erano presenti il [funzione: rappresentante] della FV S+B ([nome: dipendente]) e le società Siegenia ([nome: dipendente]), Roto ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nomi: dipendenti]), Aubi ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]), Fuhr ([nome: dipendente]),

---

<sup>245</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Bruttopreisliste in Anlehnung an Hautau + GU. [Nome/funzione: dipendente (Siegenia)] [w]ünscht Gespräch zur Marktabstimmung. Will nicht Markt kaputt machen. Preisverfall schon schlimm genug. Hat sich auch mit [nome: dipendente (GU)] in Verbindung gesetzt. (...) Wir sollen [nome/funzione: dipendente (Siegenia)] anrufen zwecks Terminvereinbarung.”*

<sup>246</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>247</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] (con un refuso: dove per 16.11.2005 si deve intendere 16.11.2000).

e Maco ([nome: dipendente]), mentre GU non vi prese parte<sup>248</sup>. Il fascicolo contiene appunti sulla riunione presi rispettivamente da Maco<sup>249</sup>, Hautau<sup>250</sup> e Siegenia.<sup>251</sup>

- (110) Il primo punto all'ordine del giorno ufficiale della riunione del 16 novembre 2000 era la *“situazione del settore ivi inclusa l'evoluzione dei costi e dei prezzi”*.<sup>252</sup> Al riguardo, i partecipanti hanno discusso in primo luogo, l'andamento complessivo del mercato della ferramenta in termini di volumi per area geografica nel corso del 2000, poi l'evoluzione dei prezzi praticati da ciascuno nelle vendite del 2000 e infine l'evoluzione delle rispettive quote di mercato nel 2000.<sup>253</sup> Gli appunti presi da Siegenia e Hautau dimostrano l'esistenza di discussioni dettagliate sui prezzi praticati.<sup>254</sup> Gli appunti presi da Maco non sono dettagliati ma contengono la seguente valutazione: *“andamento dei prezzi Discussione sull'attuazione dell'aumento di prezzo – nessuna società dice la verità!!”*.<sup>255</sup>
- (111) Al secondo punto all'ordine del giorno ufficiale della riunione del 16 novembre 2000 vi era la *“preparazione della Conferenza Permanente con l'AKB”*<sup>256</sup> fissata per martedì 21 novembre 2000. Questo punto all'ordine del giorno era illustrato nell'invito ufficiale con un progetto informatico, ma dagli appunti presi durante la riunione sembra che la questione principale discussa in preparazione della Conferenza Permanente fosse: *“PREZZI – cosa si deve dire all'AKB?”*<sup>257</sup>. Dagli appunti risulta che i tre principali produttori di ferramenta - Winkhaus, Roto e Siegenia presero la parola per primi. Winkhaus e Roto si dissero pessimisti in merito alla possibilità di aumentare i prezzi in Germania, mentre Siegenia propose iniziative di rafforzamento della fiducia, dato che la fiducia fra i produttori si era incrinata, per esempio per quanto riguarda la politica relativa ai prodotti resi (al riguardo, tutti i produttori potevano adottare la posizione rigorosa di non rimborsare le merci rese) e il finanziamento dei macchinari (necessari ai clienti per montare le ferramenta sulle finestre, anche in questo campo i produttori potevano adottare una linea comune).<sup>258</sup> Successivamente, [nome: dipendente] (Maco) chiese quali produttori avessero perso i loro clienti a causa dell'aumento del prezzo. Solo Winkhaus riferì un esempio che, peraltro, era stato compensato da nuovi clienti. Pertanto, [nome: dipendente] (Maco) domandò perché si esitasse ad applicare un aumento di prezzo, visto che altri

---

248 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] nonché, per la presenza di [nome: dipendente], [riferimento al fascicolo], Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

249 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

250 Hautau, , documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

251 Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

252 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Branchensituation einschl. Kosten- und Preisentwicklung”*.

253 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

254 Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

255 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Preisentwicklung”*

*Es wird von Durchsetzung der Preiserhöhung gesprochen – keine Firma sagt die Wahrheit!”*

256 Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. In tedesco: *“Vorbereitung der Ständigen Konferenz mit dem AKB”*.

257 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“PREISE – was soll dem AKB gesagt werden?”* (maiuscole nell'originale).

258 Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

fornitori dell'industria dei serramenti (per esempio i produttori di serrature, cilindri, maniglie ecc.) avevano aumentato notevolmente i prezzi a partire da novembre/dicembre 2000, nella maggior parte dei casi sotto forma di MTZ. A suo parere, il problema del settore delle ferramenta era la mancanza di accordo fra i tre grandi produttori Roto, Siegenia e Winkhaus.<sup>259</sup> Successivamente, [funzione: rappresentante] dell'FV S+B illustrò l'importo esatto degli aumenti di prezzo pianificati dagli altri fornitori dell'industria dei serramenti.<sup>260</sup> Durante la discussione, Winkhaus precisò che i tre maggiori produttori [di ferramenta] rappresentavano il 70% del mercato.<sup>261</sup> Strenger convenne con Maco in merito al fatto che il comportamento dei produttori della ferramenta per sistemi ad anta e ribalta non era razionale.<sup>262</sup> [Nome: dipendente] (Siegenia) concluse dicendo che stava cercando soluzioni e invitò Roto e Winkhaus a discuterne ulteriormente; fu immediatamente fissato un appuntamento per il 7 dicembre 2000.<sup>263</sup> In conclusione si convenne di riferire all'AKB che i produttori di serramenti ad anta e ribalta stavano ancora discutendo e che *“non vi sarebbe stato l'annuncio di un prezzo preciso, ma di una tendenza. Ciò solo per ferramenta ad anta e ribalta”*.<sup>264</sup>

- (112) Le riunioni nel quadro della conferenza permanente si tennero il 21 novembre 2000. La mattina di martedì 21 novembre 2000 si tenne la riunione principale di novembre e, nel pomeriggio dello stesso giorno, una riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell'AKB. Entrambe le riunioni si svolsero presso la fiera campionaria di Colonia.<sup>265</sup>
- (113) L'elenco dei partecipanti alla riunione principale di novembre indica che vi parteciparono Roto ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]) e GU ([nome: dipendente]).<sup>266</sup> Si cita testualmente il verbale della riunione principale del 21 novembre 2000:

*“quasi tutti i produttori hanno già annunciato ancor prima dell'incontro con i rivenditori, la necessità di trasferire parte degli aumenti del costo dei fattori di produzione sotto forma di un MTZ pari a circa il 2,5-4%”*

<sup>259</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] per la frase completa. Inoltre Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] in merito agli aumenti praticati degli altri fornitori dell'industria dei serramenti per finestre e per il fatto che la maggioranza di tali aumenti avviene sotto forma di MTZ.

<sup>260</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento [riferimento al fascicolo].

<sup>261</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>262</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>263</sup> *“Strenger: versteht das Verhalten der DK-Industrie nicht”*

<sup>263</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] per la frase completa meno l'ora dell'appuntamento; quest'ultima è indicata in Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>264</sup> *“SI [nome: dipendente] sucht Wege und ladet ROTO + WI zu weiterem Gespräch ein Termin wurde gleich abgestimmt!”*

<sup>264</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>265</sup> *“Keine konkrete Preisaussage aber Tendenzaussage Nur DK-B(ereich)!”*

<sup>265</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>266</sup> FS V+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*Nella fase attuale del ciclo economico, le strutture di mercato rischiano di causare una concorrenza, dalle possibili conseguenze disastrose, volta all'esclusione dal mercato".<sup>267</sup>*

Alcuni appunti manoscritti rinvenuti presso Siegenia contengono le seguenti dichiarazioni fatte dai rappresentanti dei rivenditori:

*"=> aumento di prezzo in (...) mercato solo attraverso una pacificazione del mercato*

*(...)*

*-> errata evoluzione del livello dei prezzi in Europa!  
Deve essere corretta.*

*Conclusion: segnale di aumento dei prezzi da parte della conferenza permanente"<sup>268</sup>*

- (114) Nel verbale della riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB, cui parteciparono Roto ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]) e GU ([nome: dipendente]),<sup>269</sup> si legge:

*"L'industria ha annunciato aumenti dei prezzi delle ferramenta per finestre, in misura da determinarsi. I rivenditori hanno accolto favorevolmente gli aumenti di prezzo".<sup>270</sup>*

Il fascicolo contiene appunti manoscritti rinvenuti presso i locali di Siegenia che fanno riferimento alla riunione del sottocomitato dell'AKB del 21 novembre 2000, in cui si legge, tra l'altro:

*"- trasferimento dei clienti non al di sotto dei prezzi attuali*

*- riunioni regolari fra produttori e distributori"<sup>271</sup>.*

L'appunto nel riquadro si riferisce a una limitazione della concorrenza basata sui prezzi che consisterebbe nel non praticare un prezzo inferiore per accaparrarsi il

<sup>267</sup> FS V+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*"Bereits vor der Ständigen Konferenz haben ... nahezu alle Industrieunternehmen dem Handel gegenüber annonciert, Teile der sie jeweils betreffenden Materialkostensteigerungen mit Teuerungszuschlägen in einer Größenordnung von etwa 2,5% bis 4% weitergeben zu müssen. In der gegenwärtigen Konjunkturlage besteht bei den vorliegenden Marktstrukturen die Gefahr, dass ein ruinöser Marktverdrängungswettbewerb ausgelöst werden könnte".*

<sup>268</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*"=> PE in sinkendem Markt nur durch Marktberuhigung.*

*(...) -> Fehlentwicklung beim Preisniveau in Europa!*

*Muss korrigiert werde*

*Σ : PE-Signal aus der Ständigen Konferenz"*

<sup>269</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>270</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*"Preiserhöhungen*

*Seitens der Industrie wurde die Aussage getätigt, dass es Preiserhöhungen bei Fensterbeschlägen geben wird. Die Höhe der Preiserhöhungen stehe jedoch noch nicht fest. Seitens des Handels wurden Preiserhöhungen begrüßt"*

<sup>271</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Nel riquadro nell'originale.

*"- Umstellung nicht unter aktuellem Preis*

*- regelmäßige Treffen Ind./Hdl."*

cliente di un altro produttore. Il termine tedesco “*Umstellung*”, tradotto qui con “*trasferimento dei clienti*”, fa riferimento al fatto che per un cliente, il passaggio da un fornitore ad un altro è un processo lungo e impegnativo, in quanto comporta l’adeguamento dei macchinari, l’aggiornamento del personale del cliente e altri aspetti tecnici.<sup>272</sup>

Infine, gli appunti riportano la data della successiva riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB, prevista per il 17 gennaio 2001 alle 14.00, presso la fiera campionaria BAU di Monaco.<sup>273</sup>

#### 5.2.2. Riunioni successive all’inizio del 2001: accordo su un aumento di prezzo

- (115) Il sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB, composto da produttori e rivenditori, si riunì come previsto il 17 gennaio 2001 presso la fiera dell’edilizia di Monaco<sup>274</sup>; Roto non era presente.<sup>275</sup>
- (116) Il fascicolo contiene un invito di Winkhaus ai rappresentanti di Roto ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]) e Aubi ([nome: dipendente]) a tenere un secondo incontro trilaterale presso l’hotel Astron di Monaco il 18 gennaio 2001. Nell’invito, Winkhaus definiva l’incontro come “*appuntamento successivo concordato (...)*”, e prevedeva che sarebbe durato quattro ore.<sup>276</sup> [...] <sup>277</sup> [...] <sup>278</sup> [...] <sup>279</sup> [...] <sup>279</sup>
- (117) Una nota dattiloscritta interna rinvenuta presso Maco, che [...] concerne l’incontro rivenditori/produttori del 17 gennaio 2001 in sede di sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB, riporta quanto segue:

*“Situazione delle vendite*

*(...)*

*I rivenditori si aspettano dai produttori = 3% di margine in più e l’aumento dei prezzi!*

*(...)*

*Produttori:*

*il [nome: dipendente] Si[egenia] afferma che i produttori non hanno ancora individuato un approccio comune e stanno ancora calcolando*

*il [nome: dipendente] – Wi(nkhaus) parla di due fasi di aumento dell’1,5%?*

*il [nome: dipendente] – Aubi riferisce della situazione difficile delle imprese di*

---

<sup>272</sup> Cfr. punto (30).

<sup>273</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “17.1.001 an Bau 14:00”.

<sup>274</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]; Maco, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo] (invito ufficiale) e [riferimento al fascicolo].

<sup>275</sup> Maco, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]: “*Roto war ohne Entschuldigung abwesend*”.

<sup>276</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] (“Hotel Astoria Monaco”); risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] (invito all’Hotel Astron Monaco) “*wie vereinbart ... Folgetermin*”. Nella risposta alla richiesta di informazioni, Winkhaus non è in grado di documentare ulteriormente l’incontro: risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>277</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>278</sup> Cfr. il punto (119). [Nota aggiunta dalla Commissione].

<sup>279</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...]

*trasformazione e ritiene che gli aumenti non siano possibili.*

[nome: dipendente]-GU afferma di aver preparato un annuncio secondo cui dal 15.03.01 SKB +4% e anta e ribalta +3%!

[Maco] afferma di non capire la situazione: l'industria del vetro ha operato due aumenti e i produttori dei serramenti con sistema ad anta e ribalta sono preoccupati! Non c'è fiducia fra i tre maggiori produttori! Maco viene usata sempre come scusa. Maco si allineerà sempre sulla soluzione trovata dai grossi produttori!

*Produttori*

*Roto + Siegenia + Winkhaus sono disposti a intavolare ulteriori trattative e informare successivamente Maco!*"<sup>280</sup>

- (118) Questa citazione dimostra che i tre maggiori produttori, Roto, Siegenia e Winkhaus, alla data del 17 gennaio 2001 non avevano ancora raggiunto un accordo sull'esatta entità degli aumenti di prezzo per le ferramenta dei sistemi ad anta e ribalta. Dagli appunti rinvenuti presso i locali di Hautau presi dal [nome: dipendente (Hautau)] il 17 gennaio 2001 sembra che ci fosse un'intesa su un aumento di prezzo di circa il 4% per le altre tipologie di ferramenta:

*"Situazione dei produttori: nessun accordo su una percentuale per l'anta e ribalta  
Per il resto, attorno al 4%*

[Nome: dipendente (GU)]-> GU 4,3% solo anta e ribalta 3% a partire dal 15 marzo con il nuovo listino prezzi lordi,

*Prossima riunione a Colonia: lunedì                      domenica 18. AKB ore 17.00  
ore 15.00 su invito dei rivenditori!*

*Aumento di prezzo da parte di Roto?"<sup>281</sup>*

---

<sup>280</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Ciò è confermato da appunti manoscritti in Maco, [riferimento al fascicolo].

*"Situation Handel:*

*(...)*

*Handel erwartet von Industrie = 3% Spannenverbesserung u. Preiserhöhung!*

*(...)*

*Industrie:*

[nome: dipendente] *Si sagt Industrie hat bisher keine gemeinsame Vorgangsweise gefunden u. rechnet noch.*

[nome: dipendente] *spricht von 2 Stufen 1,5% Erhöhung?*

[nome: dipendente]-Aubi *spricht von schwieriger Situation bei Verarbeitern u. glaubt Erhöhung nicht möglich.*

[nome: dipendente] *-GU sagt hat Schreiben vorbereitet u.z. ab 15.03.01 SKB +4% u. DK +3%!*

[MACO] *sagt Situation ist unverständlich Glasindustrie hat 2 Erhöhungen realisiert u. DK Industrie fürchtet sich! Es gibt kein Vertrauen unter den drei großen Herstellern! Maco wird immer als Vorwand verwendet.*

*Maco wird sich immer einer Lösung der Großen anschließen!*

*Industrie:*

*Roto + Siegenia + Winkhaus wollen nochmals Gespräch führen u. anschließend Info an Maco geben!"*

<sup>281</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*"Situation Industrie, DK keine Einigung auf einen %-Satz*

*Sonst ca. 4%*

[Nome: dipendente (GU)] -> GU 4,3%      nur DK 3%      ab 15. März mit neuer Bruttoliste

*Nächster Termin Köln: Montag      Sonntag 18.      AKB 17:00*

*15:00 Handel lädt ein!*

La terza riga prova che GU rivelò sia agli altri produttori, sia ai rivenditori presenti che avrebbe aumentato i prezzi degli altri prodotti del 4,3% e quelli delle ferramenta per sistemi ad anta e ribalta del 3%. L'ultima riga dell'appunto indica che Hautau non conosceva le intenzioni di Roto. Ciò non sorprende, poiché Roto non partecipò alla riunione.<sup>282</sup> La terza e la quarta riga dello stesso appunto fanno riferimento alla riunione successiva, fissata per domenica 18 febbraio 2001 nel corso della fiera di Colonia, indicando che i rivenditori avrebbero invitato i produttori a partecipare alla fiera a partire dalle 15.00. L'incontro del 18 febbraio 2001 è descritto al punto (120).

- (119) Prima di quell'incontro, il 12 febbraio 2001 si tenne una riunione trilaterale di un'intera giornata fra i tre maggiori produttori: Winkhaus ([nomi: dipendenti]), Roto ([nomi: dipendenti]) e Siegenia ([nome: dipendente]) presso la saletta conferenze n. 23 del Centro congressi dell'aeroporto di Francoforte.<sup>283</sup> La sala, prenotata per l'intera giornata di incontri, fornì quell'ambiente calmo [...].
- (120) La domenica seguente 18 febbraio 2001 alle ore 15.00 si tenne la riunione di produttori e rivenditori di ferramenta presso la fiera internazionale di Colonia,<sup>284</sup> come previsto<sup>285</sup>; tra i produttori vi presero parte almeno Roto ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente])<sup>286</sup> e Winkhaus<sup>287</sup>. Il fascicolo riporta appunti manoscritti rinvenuti presso i locali di Hautau<sup>288</sup> nonché quelli ritrovati presso Winkhaus<sup>289</sup>. Entrambe le serie di appunti rivelano che in quell'occasione i produttori presentarono una linea comune in merito all'aumento dei prezzi ai rivenditori, al fine di verificare la disponibilità di questi ultimi:

*“Dichiarazione de [nome: dipendente] di Siegenia  
Maco partecipa.  
GU pratica il 3%.  
La tendenza è verso il 4-4,5%  
Informazioni a Pasqua  
Applicazione a partire dal 1° giugno 2001  
I produttori praticano gli aumenti in linea con i rivenditori.”*<sup>290</sup>

---

*Roto Preiserhöhung? ”*

<sup>282</sup> Cfr. nota 275.

<sup>283</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo]: [...]

<sup>284</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>285</sup> Cfr. punto (118).

<sup>286</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>287</sup> In considerazione delle note rinvenute presso Winkhaus.

<sup>288</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Appunti scritti da [nome: dipendente], secondo Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>289</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>290</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*“Aussage Si-[nome: dipendente] Maco macht mit*

*GU macht 3%*

*Vorgehen 4-4,5%*

*Info 'zu Ostern'*

*Umsetzung 01.06.2001*

*Industrie erhöht abgestimmt mit Handel.”*



Gli appunti rinvenuti presso Hautau riportano la stessa indicazione concernente la comunicazione sull'aumento congiunto dei prezzi, oltre che precisare quali produttori aumenteranno i loro prezzi di listino, invece che ricorrere a un MTZ:

*“il [nome: dipendente] (di Siegenia)*

*-> GU per anta e ribalta 3% sui listini prezzi (anta e ribalta)  
il resto delle DK 4-4,5% annuncio a partire da metà aprile  
a partire dall'1.6.2001*

*(...)*

*Hautau e Winkhaus non cambiano i prezzi lordi,  
tutti gli altri lo fanno per l'anta e ribalta (DK)”<sup>291</sup>*

Sulla base degli appunti rinvenuti presso i locali di Winkhaus, alle 16.45 fu avanzata la proposta di annunciare un aumento nell'ordine del 4,2%-4,5%, da ripartire come segue: il primo 3,5% sarebbe stato assegnato ai produttori, mentre la percentuale di aumento in eccesso sarebbe andata ai rivenditori. Per esempio, se l'aumento di prezzo fosse stato del 4%, lo 0,5% sarebbe andato ai rivenditori<sup>292</sup>.

- (121) Gli appunti presi nel corso della riunione del 18 febbraio 2001 dimostrano che i produttori di ferramenta giunsero ad un accordo in merito all'aumento concordato dei prezzi delle ferramenta per sistemi ad anta e ribalta nella primavera del 2001, fatto confermato ulteriormente da un messaggio di posta elettronica interno di Siegenia del 26 febbraio 2001 inviato da [nome: dipendente] ai responsabili delle esportazioni verso vari paesi:

*“Nell'ultima FK [riunione dei dirigenti Siegenia] ci è stato comunicato che tutti i produttori di ferramenta attueranno presumibilmente un aumento dei prezzi nazionali compreso tra i 4,2% e il 4,5% entro l'1.6.2001.*

*In caso di clienti speciali, sarà necessario condurre trattative separate. Questo aumento di prezzo è stato fortemente caldeggiato dai rivenditori tedeschi, i quali certamente hanno un problema di margini. I rivenditori beneficeranno del margine eccedente il 3,5%.*

*La comunicazione verrà fatta per iscritto ai clienti tedeschi.*

*GU ha già annunciato un aumento (come riferito nel corso della riunione del settore esportazioni).*

*Anche in Ungheria Siegenia applicherà un aumento, a seguito degli aumenti programmati dalla concorrenza:*

*Roto +8% a partire dall'1.4.2001*

---

<sup>291</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“[nome: dipendente (Siegenia)]:*

*-> GU im DK 3% in den Preislisten (DK)*

*Rest DK 4-4,5% Ankündigung Anfang Mitte April  
zum 1.6.2001*

*(...)*

*Hautau und Winkhaus ändern ihre Bruttopreise nicht,  
alle anderen DK ja.”*

<sup>292</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*“Vorschlag 16:45*

*4,2% - 4,5% Ankündigung 3,5 Industrie*

*≤ 3,5% für Industrie Bsp.: 4,0 ↗ 0,5 Handel”*

*GU +6% a partire dall'1.4.2001  
SI +5% a partire dall'1.5.2001*<sup>293</sup>.

Dalle prove presentate ai punti da (109) a (121) emerge che per l'anno 2001 i produttori di ferramenta negoziarono e quindi concordarono un aumento di prezzo delle ferramenta. Nel corso delle trattative, la definizione di una adeguata (gamma di) percentuale di aumento dei prezzi dei sistemi ad anta e ribalta venne in parte delegata ai tre maggiori rappresentanti della categoria: Roto, Winkhaus e Siegenia, che ebbero gli incontri trilaterali citati ai punti da (116) a (119).

### 5.2.3. *Attuazione degli aumenti di prezzo concordati in Germania e applicazione negli altri paesi del SEE*

(122) [...] <sup>294</sup>. [...] <sup>295</sup>

[...].

(123) [...] <sup>296</sup> [...] <sup>297</sup> Winkhaus comunicò un aumento dei prezzi del 4,5% dal 1° giugno 2001 in Germania e Austria per tutte le ferramenta <sup>298</sup>. Siegenia aumentò i prezzi dall'1,5% al 4,4% riducendo gli sconti praticati, a partire dal gennaio 2001 in Germania, Regno Unito, Spagna, Francia, Portogallo, Benelux, Grecia e del 4% in Italia. <sup>299</sup> GU annunciò aumenti del 3% per i sistemi ad anta e ribalta e del 4,3% per altre ferramenta in Germania a partire dal 15 marzo 2001. Essa praticò gli stessi aumenti nei Paesi Bassi e in Lussemburgo dal 15 marzo 2001, in Belgio dal 1° giugno 2001 e in Polonia dal 13 agosto 2001 (fatta eccezione per i sistemi a scorrimento e ribalta). Anche in Italia GU operò un aumento dei prezzi del 4% dal 1° marzo 2001, mentre in Francia applicò aumenti del 2,5%, 4% e 4,5% rispettivamente per tre tipologie di ferramenta dal 1° gennaio 2001. <sup>300</sup> Maco annunciò che avrebbe aumentato i prezzi del 4,5% in Germania e del 3,9% nei Paesi Bassi dal 1° giugno 2001 e del 3% in Belgio dal 5 settembre 2001. <sup>301</sup> Hautau annunciò l'applicazione di

<sup>293</sup>

Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Auf der letzten FK wurden wir darüber informiert, dass im Inland eine Preiserhöhung bei allen Beschlagherstellern von 4,2% bis 4,5% zum 01.06.2001 umgesetzt werden soll.*

*Bei den Sonderkunden soll einzeln verhandelt werden. Diese Preiserhöhung wurde massiv vom deutschen Handel gefordert, die natürlich ein Margenproblem haben. Dabei soll der Handel alles was über 3,5% realisiert wird bekommen.*

*Die Ankündigung soll im aprile schriftlich an die Kunden in Deutschland erfolgen.*

*GU hat bereits eine Erhöhung angekündigt (wie auf der Exporttagung berichtet).*

*In Ungarn wird SIEGENIA ebenfalls eine Erhöhung durchführen, nachdem der Wettbewerb wie folgt eine Erhöhung plant:*

*ROTO: +8% ab 01.04.2001*

*GU: +6% ab 01.04.2001*

*SI: +5% ab 01.05.2001”.*

<sup>294</sup>

[...], [riferimento al fascicolo].

<sup>295</sup>

[...], [riferimento al fascicolo].

<sup>296</sup>

[...]

<sup>297</sup>

[...].

<sup>298</sup>

[...].

Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>299</sup>

Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>300</sup>

GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>301</sup>

Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

un MTZ del 4,2% a livello mondiale sulla maggior parte dei propri prodotti, inclusi i sistemi ad anta e ribalta, a partire dal 5 febbraio 2001.<sup>302</sup>

- (124) Hautau afferma che il suo annuncio di un MTZ del 4,2% a livello mondiale, il 5 febbraio 2001 non fu il frutto di un accordo anticoncorrenziale, ma piuttosto di una decisione autonoma, in quanto a detta di Hautau l'accordo sull'aumento dei prezzi fu preso successivamente all'annuncio, durante le riunioni del 12 e 18 febbraio 2001.<sup>303</sup> Ciononostante, la Commissione sottolinea che l'appunto preso da [nom: dipendente] di Hautau alla riunione del 17 gennaio 2001 dimostra che già quel giorno le parti avevano deciso di aumentare i prezzi per tutte le ferramenta, tranne quelle per le finestre ad anta e ribalta, di circa il 4% (cfr. punto (118)). Questa informazione era di particolare importanza per Hautau, giacché essa sostiene che [tipo di ferramenta] costituiscono solo una parte molto marginale del suo fatturato, essendo un produttore specializzato in altri tipi di ferramenta<sup>304</sup>. Inoltre, è dimostrato dagli elementi probatori citati ai paragrafi (113) e (114) che le parti, per quanto non avessero ancora raggiunto un accordo sull'entità dell'aumento, si erano già scambiate informazioni a novembre 2000 sulle loro intenzioni generali di aumentare i prezzi. Contrariamente a quanto affermato da Hautau, pertanto, essa non prese una decisione autonoma annunciando l'aumento dei prezzi il 5 febbraio 2001, in quanto non poteva non aver tenuto conto delle informazioni fornite dagli altri produttori.

#### 5.2.4. *Ulteriori incontri trilaterali fra Roto, Winkhaus e Siegenia nel 2001*

- (125) A partire dal 5 giugno 2001, si tennero tre riunioni trilaterali consecutive fra i maggiori produttori, Roto, Winkhaus e Siegenia, in merito all'attuazione degli aumenti di prezzo concordati e ad altre questioni commerciali relativamente alle quali la cooperazione e la concertazione potevano migliorare i risultati dei tre maggiori produttori e, di conseguenza, degli altri produttori. Questi tre incontri trilaterali sono presentati di seguito, ai punti da (126) a (128).

- (126) [...] <sup>305</sup>[...] <sup>306</sup>

[...] <sup>307</sup> [...] <sup>308</sup> [...] <sup>309</sup> [...] <sup>310</sup>

- (127) [...] <sup>311</sup> [...] <sup>312</sup> [...] <sup>313</sup> [...] <sup>314</sup> [...] <sup>315</sup> [...] <sup>316</sup> [...] <sup>317</sup> [...] <sup>318</sup> [...] <sup>319</sup> [...] <sup>320</sup> [...] <sup>321</sup> [...] <sup>322</sup>

---

<sup>302</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>303</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>304</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>305</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>306</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>307</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>308</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>309</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>310</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>311</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; cfr. anche Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>312</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [ulteriori riferimenti al fascicolo].

<sup>313</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]: [ulteriori riferimenti al fascicolo].

<sup>314</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>315</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>316</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

(128) [...] <sup>323</sup> [...] <sup>324</sup> [...] <sup>325</sup>

Gli incontri trilaterali proseguirono nel 2002, con la partecipazione della società di consulenza [Società di consulenza], come riportato al punto (136) e seguenti.

(129) Dagli elementi probatori di cui ai punti da (126) a (128), si desume che lo scopo delle riunioni trilaterali era il rafforzamento – ed effettivamente vi fu un sostegno - della cooperazione più generale in materia di prezzi delle ferramenta e del suo corollario “calmare il mercato” limitando o evitando di avanzare offerte concorrenziali alla clientela degli altri produttori.

### 5.3. Aumento dei prezzi per l'anno 2002

5.3.1. *Incontri nel quadro della conferenza permanente che sfociarono nella decisione di non aumentare i prezzi in ragione delle difficoltà economiche e del passaggio all'euro*

(130) La riunione principale della conferenza permanente si tenne il 21 novembre 2001 dalle 9.30 alle 13.30 a Ratingen-Breitscheid. Vi presero parte i rappresentanti di Roto ([nome: dipendente]), Strenger ([nomi: dipendenti]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]) e Hautau ([nome: dipendente]).<sup>326</sup> [Nome: dipendente], intervenuto in veste di portavoce dei produttori:

*“ha affrontato la questione dell'evoluzione dei prezzi per il 2002. L'industria delle serrature e delle ferramenta aumenterà i prezzi tra il 2,2 e il 4,5%. Non è previsto un periodo specifico per l'applicazione degli aumenti, ma la maggior parte dei produttori si concentrerà su gennaio. Ha aggiunto che l'aumento dei costi ha colpito anche l'industria e che le società devono ridurre significativamente i propri costi per rimanere concorrenziali.”<sup>327</sup>*

La discussione sull'evoluzione del settore ha fatto emergere quanto segue, sempre dal verbale:

*“Rispetto all'aumento di prezzo, i rivenditori dichiarano che non è realistico un*

---

<sup>317</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>318</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>319</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>320</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>321</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>322</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>323</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>324</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo] [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>325</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>326</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>327</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

*“ging [nome: dipendente] auf die Preisentwicklung für das Jahr 2002 ein. Die Schloss- und Beschlagindustrie wird zwischen 2,2 und 4,5% ihre Preise erhöhen. Ein einheitlicher Zeitraum ist nicht vorgesehen, allerdings werden sich die meisten Hersteller auf den Januar konzentrieren. Weiterhin führte er aus, dass die Kostenwelle auch bei der Industrie angekommen sei und die Betriebe ihre Kosten deutlich reduzier(en) müsse(n), um wettbewerbsfähig zu bleiben.”*

*aumento di prezzo a partire dal 1° gennaio, in quanto prima i clienti dovrebbero abituarsi all'euro. (...) I produttori hanno affermato che quasi tutti hanno attività a livello europeo e che vorrebbero armonizzare i prezzi in Europa. L'introduzione dell'euro sarebbe un'occasione ideale per avvicinarsi a questo obiettivo. Nella discussione, entrambe le parti hanno espresso interesse per le argomentazioni svolte; tuttavia, non si è giunti a una dichiarazione comune sugli aumenti di prezzo.*"<sup>328</sup>

- (131) [...].<sup>329</sup> Venti minuti dopo, alle 13.50 dello stesso giorno, il sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si riuniva a Düsseldorf (a circa 20 chilometri da Ratingen-Breitscheid). In base all'elenco dei partecipanti, fra gli altri, alla riunione presero parte i rappresentanti di Siegenia ([nome: dipendente]), Roto ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), Hautau ([nomi: dipendenti]), Winkhaus ([nomi: dipendenti]) e Strenger ([nomi: dipendenti]).<sup>330</sup> I partecipanti si rammaricarono dell'assenza di un rappresentante di GU.<sup>331</sup> Nella sua replica alla comunicazione sugli addebiti, tuttavia GU ha riconosciuto che le possono essere attribuiti i risultati della riunione<sup>332</sup>. Il verbale della riunione riporta quanto segue:

*"Evoluzione dei prezzi – vi è una forte pressione da parte dei fabbricanti di finestre che si aspettano che i prezzi delle ferramenta non vengano aumentati, ma piuttosto ribassati. Pertanto, si è sostenuto che non si dovrebbe operare un aumento dei prezzi, per quanto necessario, in quanto si temeva che i prezzi potessero scendere ulteriormente.*"<sup>333</sup>

In una nota interna sulla riunione del 21 novembre 2001 rinvenuta presso la sede di Maco i rivenditori facevano presente che i fabbricanti di finestre avevano chiesto ai fornitori di profili e vetri di ridurre i prezzi e che il produttore Hautau non intendeva annunciare alcun aumento – al fine di evitare discussioni sui prezzi con i clienti.<sup>334</sup>

---

<sup>328</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

*"Bezüglich der Preisanpassung erklärte der Handel, dass eine Preisumstellung zum 01. Januar kaum realistisch ist, zumal zunächst der Euro dem Kunden nahegebracht werden soll. (...) Seitens der Industrie wurde dargelegt, dass die Hersteller fast alle europäisch tätig sind und sie die Preise innerhalb Europas vereinheitlichen möchten. Da sei die Euro-Umstellung der ideale Zeitpunkt, um diesem Ziel näher zu kommen. In der Diskussion zeigten beide Seiten Verständnis für die Argumente. Zu einer einheitlichen Aussage bezüglich der Preisanpassungen konnte man sich allerdings nicht verständigen."*

<sup>329</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>330</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>331</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>332</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>333</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*"Preisentwicklung  
Der Erwartungsdruck bei den Fensterbauern ist sehr hoch, dass die Beschlagpreise nicht angepasst sondern reduziert werden. Aufgrund dieser Tatsache vertrat man die Meinung, dass eine Preisanpassung, obwohl notwendig, nicht stattfinden sollte, da ansonsten zu befürchten ist, dass die Preise weiter nachgeben werden."*

<sup>334</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

- (132) Dopo una ricerca effettuata nei rispettivi archivi commerciali, Roto<sup>335</sup>, Siegenia,<sup>336</sup> Winkhaus,<sup>337</sup> GU<sup>338</sup> e Hautau<sup>339</sup> affermano di non aver annunciato aumenti di prezzo nel 2002. Maco praticò aumenti in un esiguo numero di paesi (Belgio, Spagna, Grecia e Italia)<sup>340</sup>. Strenger aumentò i propri prezzi del 3,3% a partire dal 1° aprile 2002<sup>341</sup>.
- (133) Winkhaus afferma che, non essendo stati praticati aumenti di prezzo nel 2002, non poteva aver preso parte al coordinamento per tutta la zona SEE nel 2002.<sup>342</sup> Tuttavia, anche un accordo che stabilisce di non aumentare i prezzi rappresenta un modo per coordinare il comportamento relativo ai prezzi. La citazione al punto (130) dimostra che durante le riunioni di novembre non solo vennero discussi i prezzi per la Germania, ma anche per l'intero SEE. Il coordinamento dei prezzi cui partecipò Winkhaus, di conseguenza, si estendeva a tutto il SEE.
- (134) Strenger osserva che il fatto che la società abbia, contrariamente ad altri produttori, aumentato i propri prezzi nel 2002, a suo dire dimostra che essa non ha dato prova di un comportamento anticoncorrenziale, ma piuttosto ha agito indipendentemente sul mercato.<sup>343</sup> Eppure, si fa osservare che le prove di cui ai punti (130) e (131) dimostrano che le parti convennero di non aumentare i prezzi per evitare che questi diminuissero. Di conseguenza Strenger non può non aver considerato l'informazione ricevuta dalle altre parti in sede di determinazione della propria politica dei prezzi.
- (135) In conclusione, i produttori si consultarono in merito alla politica dei prezzi che ciascuno intendeva adottare per il 2002 e concordarono di non aumentare i prezzi per evitare discussioni con i propri clienti che, tenuto conto della situazione economica, avrebbero potuto portare ad un calo dei prezzi. Essi concordarono di cercare di mantenere stabili i prezzi.

### 5.3.2. *Incontri trilaterali nel corso del 2002 – ricerca di una cooperazione più efficace con l'aiuto di un consulente*

- (136) [...] <sup>344</sup> [...] <sup>345</sup> [...] <sup>346</sup> [...] <sup>347</sup> [...] <sup>348</sup> [...] <sup>349</sup> [...] <sup>350</sup> [...] <sup>351</sup> [...] <sup>352</sup> [...] <sup>353</sup> [...] <sup>354</sup> [...] <sup>355</sup>

---

*“Handel spricht von Preisreduktionen der Profil u. Glaslieferanten und gleichen Forderungen an Beschlaghersteller.*

(...)

*HAUTAU – schlägt vor, besser keine Erhöhung anzukündigen – ansonsten Preisgespräche.”*

335

[...], [riferimento al fascicolo].

336

Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

337

Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

338

GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

339

Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

340

Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

341

Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

342

Winkhaus, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

343

Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

344

[...], [riferimento al fascicolo].

345

[...], [riferimento al fascicolo].

346

[...], [riferimento al fascicolo].

347

[...], [riferimento al fascicolo].

348

[...], [riferimento al fascicolo], [...]

349

[...], [riferimento al fascicolo], [...].

350

[...], [riferimento al fascicolo].

(137) Il 4 luglio 2002, i rappresentanti di Winkhaus ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nomi: dipendenti]) e Roto ([nome: dipendente]) presero parte a un seminario organizzato da [Società di consulenza] a Düsseldorf.<sup>356</sup> [...] <sup>357</sup> [...] <sup>358</sup> [...]. I verbali del seminario riportano anche un accordo relativo al rispetto di “regole comuni per una ‘concorrenza leale’” da comunicare agli addetti alle vendite.<sup>359</sup>

(138) Un successivo seminario si svolse il 27 agosto 2002 alle 16.00 presso la sede di Düsseldorf della [Società di consulenza] con i rappresentanti di Winkhaus, Roto e Siegenia.<sup>360</sup> Nel corso della prima parte, i partecipanti furono invitati a un “giro di tavolo” per verificare il rispetto degli obblighi assunti nel corso del precedente seminario, in particolare le regole sulla “concorrenza leale” e sulla comunicazione di tale politica al proprio interno.<sup>361</sup> Nella seconda parte della riunione, l’ordine del giorno recava il seguente punto: “*accordarsi su azioni a rapido successo*”, “*definire gli scopi di base della collaborazione*” e “*fare offerte e raggiungere un’intesa*”.<sup>362</sup> La prima azione a rapido successo discussa concerneva:

“*gli accordi:*

- *scambio di informazioni sui progetti di offerta;*
- *chiamare le altre due società se il cliente chiede (informazioni su) un’offerta*
- *il margine della propria offerta deve scendere sotto il margine del 3% (del prezzo);*
- *le informazioni sui servizi supplementari vanno comunicate;*
- *le offerte sono comunicate agli altri via fax;*
- *cominciare con un ‘cliente pilota (tutte le condizioni)*
- *standard: come quantificare il prezzo di un prodotto?*

---

<sup>351</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>352</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>353</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>354</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>355</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>356</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>357</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>358</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>359</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*“Alle haben gemeinsam beschlossen, dass in den jeweiligen Unternehmen Schreiben an den Außendienst gerichtet werden, in dem zu einem “fairen Wettbewerb” aufgerufen wird. Gleichsam wird angestrebt, gemeinsame Regeln für einen “fairen Wettbewerb” aufzustellen.*

*Die ersten vier Spielregeln, die dem Außendienst der drei Unternehmen im Juli kommuniziert werden sollen, sind:*

*- Wir verpflichten uns auf Regeln des “fairen Wettbewerbs” und kommunizieren den “fairen Wettbewerb” auch in unserem Unternehmen.*

*- Wir betreiben keinen aktiven “unfairen Wettbewerb” (wie z.B. die Verbreitung von Unwahrheiten und Schmähchriften)*

*- Wenn wir im eigenen Unternehmen “unfairen Wettbewerb” feststellen, greifen wir aktiv ein.*

*- Wenn wir bei einem Wettbewerber oder Partner “unfairen Wettbewerb” beobachten, suchen wir sofort den bilateralen Kontakt zur Lösung.”*

<sup>360</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Siegenia, [riferimento al fascicolo].

<sup>361</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

In tedesco: “*Offene Runde*” and “*Fairer Wettbewerb*”.

<sup>362</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

*“Quick Wins vereinbaren*

*Grundsätzliche Kooperationsziele festlegen*

*Angebote machen und Vereinbarungen treffen”*

- *checklist – cosa sono i servizi supplementari?* ([nomi: dipendenti] (Roto, Winkhaus, Siegenia])
- *concordano solo sull'informazione sui prezzi (scambio di offerte)*  
-> *elenco di elementi fissato da* [nome: dipendente]  
-> *cliente pilota plastica: anche Maco partecipa;* [nome: dipendente (Siegenia)]  
*coinvolge Maco.*<sup>363</sup>

(139) [...],<sup>364</sup> [...].<sup>365</sup> [...].<sup>366</sup> [...].<sup>367</sup>

(140) Dai punti da (136) a (139) risulta che i tre principali produttori di ferramenta, Roto, Siegenia e Winkhaus, tennero tre riunioni trilaterali nel corso del 2002 sotto forma di seminari, coordinati da un consulente esterno, per esplorare migliori modalità di collaborazione. Come si rileva dalla citazione di cui al punto (138) in merito allo scambio reciproco di informazioni sui progetti d'offerta, tali incontri trilaterali concernevano in parte gli stessi argomenti oggetto di accordo fra i produttori in occasione delle riunioni plenarie del cartello. Dagli elementi probatori di cui ai punti da (136) a (139) si trae la conclusione che lo scopo delle riunioni trilaterali era il rafforzamento – ed effettivamente vi fu un sostegno - della cooperazione più generale in materia di prezzi delle ferramenta e il suo corollario evitare di avanzare offerte concorrenziali alla clientela degli altri produttori.

#### 5.4. Aumento dei prezzi per l'anno 2003

##### 5.4.1. Incontri nel quadro delle associazioni di categoria il 20 novembre 2002: accordo su un aumento di prezzo congiunto

(141) Nel novembre 2002 le parti si incontrarono nuovamente nel quadro della conferenza permanente per discutere e concordare la politica dei prezzi per il 2003. Come gli altri anni, si tenne una riunione preliminare del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell'FV S+B di prima mattina il 20 novembre 2002, prima dell'avvio della riunione principale di novembre. Alla riunione partecipò [nome: dipendente] in

<sup>363</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

„Vereinbarungen

- *Gegenseitige Information über Angebotsentwürfe*
- *Durch Anruf die beiden anderen Unternehmen über Angebotsanfrage (-anfrage=noch zu klären) vom Kunden*
- *Spanne von eigenem Angebot darf nicht die Spanne von 3% (vom Preis) unterschreiten*
- *Informationen über Zusatzleistungen werden mitgeteilt*
- *Angebote werden den anderen per Fax zur Verfügung gestellt*
- *Start mit einem „Pilotkunden“ (kompl. Konditionen)*
- *Standards: Wie misst man einen Preis für ein Produkt?*
- *Checkliste – Was sind Zusatzleistungen.* ([nomi: dipendenti] (Roto, Winkhaus, Siegenia])
- *Vereinbarung nur Preisinformationen (Austausch der Angebote)*

→ *Liste für Bestandteile wird von* [nome: dipendente] *erstellt*

→ *Pilotkunde Plastik: Maco auch noch dabei* [nome: dipendente] *bindet Maco ein.*”

<sup>364</sup> [...], [riferimento al fascicolo] [...] [riferimento al fascicolo].

<sup>365</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; per le diapositive, cfr. Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>366</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] (un messaggio di posta elettronica del 9 ottobre 2002 concernente un futuro incontro del 10.09, probabilmente intendendo il 10.10).

<sup>367</sup> [...], [riferimento al fascicolo].



rappresentanza di GU<sup>368</sup>. La riunione principale di novembre si svolse quindi il 20 novembre 2002 alle ore 10.00 a Ratingen-Breitscheid.<sup>369</sup> Come al solito, l'ordine del giorno recava il punto 'evoluzione generale di costi e prezzi'.<sup>370</sup>

(142) Alla riunione principale di novembre parteciparono [...] <sup>371</sup>, [...] <sup>372</sup> [...]. Pur non esistendo più un elenco degli intervenuti<sup>373</sup>, si può dedurre che – come per le riunioni novembrine degli anni precedenti – alla riunione principale di novembre della mattina parteciparono le stesse persone intervenute alla riunione dell'AKB del pomeriggio (cfr. punto (144)). Secondo GU, le stesse persone che parteciparono alla riunione dell'AKB nel pomeriggio avevano già preso parte alla riunione principale di novembre la mattina<sup>374</sup>. [...] <sup>375</sup>.

(143) [...] <sup>376</sup> Benché non esista più il verbale ufficiale della riunione<sup>377</sup>, un appunto preso dal rappresentante di Siegenia alla riunione principale di novembre indica che i produttori concordarono un aumento dei prezzi per il 2003. Detto appunto manoscritto è stato rinvenuto presso la sede di Siegenia con il titolo '20.11.02 Ständige Konferenz 10.00h – 12.50h' e riporta quanto segue:

*Prezzi e costi*

-> *I produttori intendono operare un aumento dei prezzi del 3 - 5% nel primo trimestre del 2003*

-> *I rivenditori sono dell'opinione che gli aumenti di prezzo siano necessari, ma non realizzabili*

-> *Come si potrebbe attuare congiuntamente?*

-> [nome: dipendente] (Roto): *non ha senso aumentare i prezzi se vi è un dumping fino al 20-25% per via della concorrenza (...)*

-> [nome: dipendente]: *attuare gli aumenti di prezzo in modo rigoroso, non come in passato, con annunci seguiti da ritrattazioni. Richiede maggiore onestà. (...)* ->

[nome: dipendente]: *aumento di prezzo auspicabile, ma mette in dubbio la sua applicabilità*

*Conclusione: l'aumento di prezzo sarà difficile come raramente in passato. Non è una questione di "se" ma piuttosto di "come" => in collaborazione.*<sup>378</sup>

---

<sup>368</sup> [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>369</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>370</sup> Cfr. l'invito alla riunione, [...], [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita:

*"Allgemeine Kosten- und Preisentwicklung".*

<sup>371</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>372</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>373</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. L'FVS+B riferisce che il verbale della riunione del 20 novembre 2002 non è stato più ritrovato.

<sup>374</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>375</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>376</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>377</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. L'FV S+B riferisce che il verbale della riunione del 20 novembre 2002 non è stato più ritrovato.

<sup>378</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Preise und Kosten*

-> *Industrie hat 3 - 5% P[reis]E[rhöhung] im 1. Quartal 2003 vor*

-> *Handel sieht P[reis]E[rhöhung] zwar als notwendig aber nicht realisierbar an*

-> *Wie kann sie gemeinsam durchgesetzt werden?*

- (144) Nel pomeriggio il comitato “ferramenta per finestre” dell’AKB si riunì alle 13.30 a Ratingen-Breitscheid.<sup>379</sup> Secondo l’elenco dei partecipanti, presero parte all’incontro: [nomi: dipendenti] (Roto), [nome: dipendente] (Siegenia), [nomi: dipendenti] (Winkhaus), [nome: dipendente] (Strenger), [nome: dipendente] (GU), [nome: dipendente] (Hautau) e [nomi: dipendenti] (Maco). Come al solito, i produttori comunicarono i futuri aumenti di prezzo concordati ai rappresentanti dei rivenditori<sup>380</sup>. Il verbale ufficiale fa luce sulla portata degli aumenti di prezzo previsti, come si legge di seguito:

*Evoluzione dei prezzi – in ragione degli aumenti dei costi delle materie prime, della logistica e del personale, i produttori opereranno un adeguamento dei prezzi del 4-4,6% nel corso del primo trimestre del 2003. L’aumento di prezzo sarà annunciato ai rivenditori a tempo debito.*<sup>381</sup>

- (145) Il fatto che i produttori avessero concordato un aumento di prezzo comune è altresì confermato da un commento vergato sull’ordine del giorno della riunione dell’AKB da uno dei partecipanti, [nome: dipendente] (Maco). Vicino al punto dell’ordine del giorno ‘*evoluzione dei costi e dei prezzi per l’anno 2003*’ [l’autore] ha scritto le seguenti parole:

*“Aumento dei prezzi 4,3-4,7% a partire dall’1.4.03 – sostegno da parte dei rivenditori? Margine dei rivenditori?”*<sup>382</sup>

Maco spiega che l’aumento di prezzo nei confronti dei rivenditori sarebbe stato dell’ordine del 4,3 – 4,7% e che questi ultimi si aspettano di ricevere una quota dell’aumento previsto.<sup>383</sup>

- (146) È collegata alla riunione dell’AKB una nota interna dell’ufficio vendite di Maco, che conferma l’aumento di prezzo concordato. Nella nota (datata 22 novembre 2002) si legge:

---

-> [nome: dipendente] (Roto): *macht keinen Sinn, wenn wettbewerbsbedingte Unterbietungen bis 20-25% betragen (...)*

-> [nome: dipendente]: *P[reis]E[rhöhung] stringent durchziehen u. nicht wie in der Vergangenheit ankündigen u. zurückziehen. Fordert mehr Ehrlichkeit (...)*

-> [nome: dipendente]: *P[reis]E[rhöhung] ist wünschenswert aber Durchsetzbarkeit wird bezweifelt => gemeinsam*

*Fazit: Die P[reis]E[rhöhung] wird so schwierig wie selten. Es geht nicht um die Frage ob, sondern wie => partnerschaftlich.*

<sup>379</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>380</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>381</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L’originale tedesco recita come segue:

*‘Preisentwicklung – Aufgrund der gestiegenen Rohstoffe, Logistik- und Personalkosten wird die Industrie im 1. Quartal 2003 eine Preiserhöhung von 4-4,6% vornehmen. Dem Handel werden die Preiserhöhungen fristgerecht angekündigt.’*

<sup>382</sup> Maco, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

L’originale tedesco recita come segue:

*‘Kosten- und Preisentwicklung im Jahre 2003’*

*‘Preiserhöhung 4,3-4,7% ab 01.04.03 – Handel-Unterstützung? Händler-Spanne?’*

<sup>383</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*‘Aumento di prezzo a partire dall’1.4.2003 = +4,3- 4,7%. Comportamento dei rivenditori?’<sup>384</sup>*

- (147) Maco aumentò i propri prezzi del 4,7% il 1° aprile 2003 (lettera datata 6 dicembre 2002 in cui Maco annunciava un aumento di prezzo del 4,7% a partire dal 1° aprile 2003). Maco inviò una copia di questa lettera via fax a [nome: dipendente] della società Siegenia. Il fax è stato rinvenuto presso i locali di Siegenia e riporta un appunto manoscritto:

*‘come concordato con [nome: dipendente] per sua informazione. Distinti saluti [Maco].’<sup>385</sup>*

#### 5.4.2. Riunioni e contatti concernenti l’attuazione degli aumenti di prezzo per il 2003 negli altri paesi europei

##### 5.4.2.1. Gran Bretagna, Belgio, Paesi Bassi

- (148) Come si evince da un messaggio di posta elettronica interno di GU del 14 novembre 2002, i rappresentanti di GU ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente])<sup>386</sup>, Roto ([nome: dipendente]) e Siegenia ([nome: dipendente]) presero parte a una riunione sul mercato belga e olandese dietro invito di Maco. Durante la riunione i partecipanti si informarono reciprocamente degli aumenti di prezzo previsti per il 2003. Il messaggio di posta elettronica recita:

*“Aumento di prezzo 2003. A partire dal 1° aprile 2003, Siegenia aumenterà del 4,5% e Maco del 4,7%. GU e Roto non hanno ancora deciso. Roto armonizzerà i propri sconti in GB, Belgio e Paesi Bassi. Attualmente sussistono condizioni di acquisto diverse nei mercati. Le presunte notevoli differenze sono armonizzate anche nei prezzi di vendita. Questo può significare per il mercato olandese che Roto “abbassa” i prezzi! Va osservato che Siegenia non aumenterà i prezzi per le finestre in alluminio ad anta e ribalta, poiché attualmente sussiste una differenza nei livelli dei prezzi di vendita in Belgio e nei Paesi Bassi del 28% a favore di Sobinco.”<sup>387</sup>*

---

<sup>384</sup> Maco, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

L’originale tedesco recita come segue:

*‘Preiserhöhung ab 01.04.03 = +4,3 bis 4,7% Händlerverhalten?’*

<sup>385</sup> Siegenia, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

L’originale tedesco recita come segue:

*‘Wie mit [nome: dipendente].abgestimmt z[ur] K[enntnisnahme] M[it] f[reundlichen] G[rüßen] [nome: dipendente].’*

<sup>386</sup> Maco dichiara che [nome: dipendente; aree di responsabilità: non Gran Bretagna e Belgio]. Maco, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>387</sup> GU, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

L’originale tedesco recita come segue:

*‘Preiserhöhung 2003. Am 1. april 2003 wird Siegenia 4,5% und Maco 4,7% erhöhen. GU und Roto haben sich noch nicht entschieden. Bei Roto werden in GB, Belgien und die Niederlande die Rabatten harmonisiert. Jetzt gibt es in den Märkten verschiedene Einkaufskonditionen. Auch im Verkaufspreis werden die angeblich grosse Unterschieden harmonisiert. Das kann für den NL Markt bedeuten das Roto die Preise ‘absenkt’! Zu bemerken ist das Siegenia in ALU DK Bereich keine Preiserhöhung macht da in Belgien und die Niederlande jetzt ein VK Preisniveauunterschied gibt von 28% in das Vorteil Sobinco.’ [Osservazione della Commissione: gli errori di ortografia dell’originale tedesco non sono stati corretti].*

- (149) GU dichiara che [funzione: dipendente] della sua controllata nei Paesi Bassi, [nome: dipendente], scrisse tale messaggio di posta elettronica a [nome/funzione: dipendente] in Germania. Secondo GU, l'incontro di cui si fa menzione nel messaggio di posta elettronica si svolse il 14 novembre 2002 all'hotel Mövenpick di Den Bosch, su invito di Maco, e vi parteciparono le persone menzionate al punto (148). GU aggiunge:

*“Fra gli altri argomenti, la riunione affrontò il tema dell'aumento dei prezzi per il 2003. I rappresentanti di Maco e Siegenia comunicarono il tasso di aumento dei prezzi previsto nei Paesi Bassi. Questi erano gli aumenti pianificati dai produttori per il mercato olandese. Le percentuali fanno riferimento ai prezzi all'ingrosso e rispecchiano, essenzialmente, gli aumenti di prezzo praticati ai clienti olandesi, vale a dire ai rivenditori. All'epoca, Roto e GU non avevano ancora preso una decisione in merito agli aumenti di prezzo nei Paesi Bassi”.*

*Durante la riunione, Roto comunicò che ai fini di un'armonizzazione, sarebbe cambiata la struttura degli sconti praticati nel Regno Unito, in Belgio e nei Paesi Bassi. L'e-mail osserva, a guisa di conclusione, che ciò avrebbe potuto portare ad un abbassamento dei prezzi di Roto sul mercato olandese. Siegenia dichiarò di non prevedere alcun aumento di prezzo nel settore degli accessori ad anta e ribalta per finestre e porte in alluminio, in quanto in Belgio e nei Paesi Bassi il livello dei prezzi praticati da Siegenia era comunque troppo elevato rispetto alla concorrenza. Il concorrente Sobinco summenzionato è un produttore specializzato in accessori per porte e finestre in alluminio.”<sup>388</sup>*

- (150) In una comunicazione successiva, GU ha aggiunto che le percentuali menzionate al punto (148) facevano riferimento ai prezzi lordi della ferramenta, e specialmente di quella per i sistemi ad anta e ribalta. [...] GU, [...] grazie alla comunicazione sugli aumenti di Siegenia e Maco [...] poté tenere conto degli aumenti al momento di definire i propri aumenti di prezzo.<sup>389</sup>
- (151) [Parte del procedimento], nella risposta ad una richiesta di informazioni a norma dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 1/2003, conferma che tale riunione fra i principali responsabili delle vendite ebbe luogo il 13 novembre 2002 presso l'hotel Van der Valk di Nuland, nei Paesi Bassi. [Parte del procedimento] conferma inoltre

---

<sup>388</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*‘Gegenstand des Gesprächs war u. a. die Preiserhöhung 2003, wobei die Vertreter von Maco und Siegenia die Prozentsätze der für die Niederlande in Aussicht genommenen Preiserhöhungen kommuniziert haben. Hierbei handelte es sich um die von den Produktionsgesellschaften vorgesehenen Preiserhöhungen für den niederländischen Markt. Die Prozentsätze beziehen sich auf die Bruttopreise und spiegelten im Wesentlichen auch die Preiserhöhungen gegenüber den Kunden in den Niederlanden, nämlich den Händlern, wider. Zu diesem Zeitpunkt hatten Roto und GU über Preiserhöhungen in den Niederlanden noch nicht entschieden.*

*Roto hat während des Treffens mitgeteilt, dass in GB, Belgien und den Niederlanden die Rabattstruktur im Hinblick auf eine Harmonisierung geändert werden sollte. Als Schlussfolgerung hieraus wurde in der Mail festgehalten, dass dies für den niederländischen Markt zur Folge haben könnte, dass Roto die Preise senkt. Siegenia teilte mit, dass im Bereich der Dreh-Kipp-Beschläge für Aluminiumtüren bzw. –fenster keine Preiserhöhung beabsichtigt sei, da in Belgien und den Niederlanden Siegenias Preisniveau gegenüber Wettbewerbern ohnehin zu hoch war. Der hier genannte Wettbewerber Sobinco ist ein auf Beschläge für Aluminiumtüren und –fenster spezialisierter Hersteller.’*

<sup>389</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

che vi presero parte<sup>390</sup> le persone di cui al punto (148) con la sola eccezione del rappresentante di Siegenia, [nome: dipendente], il quale intervenne per conto di Siegenia-Aubi Paesi Bassi. [Parte del procedimento] aggiunge che l'ordine del giorno recava il punto *aumento di prezzo / accordo sulla percentuale di aumento* e che i risultati furono i seguenti:

*Aubi +4,55 / Gretsch-Unitas annunceranno nella seconda settimana dell'anno / Maco +4,7% / Roto non si sa ancora / Siegenia +4,5% lo annuncerà la terza settimana, al serramentista Cuypers solo l'1.7.2003.*<sup>391</sup>

Maco spiega che sono citati importi separati per Siegenia e Aubi, in quanto al momento della riunione le due società erano due imprese indipendenti, con strutture di vendita separate<sup>392</sup>.

- (152) Pur essendovi leggere differenze fra le informazioni fornite da [...] e [...] sulla data, il luogo e i partecipanti alla riunione, va osservato che entrambe confermano il contenuto della riunione.

#### 5.4.2.2. Polonia, Slovacchia e Repubblica ceca

- (153) Un protocollo interno di una riunione dell'ufficio vendite di Maco per l'Europa nordorientale del 15-16 gennaio 2003 rinvenuto nei locali di Maco dimostra che in altri paesi europei, come Polonia, Slovacchia e Repubblica ceca, le parti si tenevano informate sui rispettivi aumenti di prezzo, incontrandosi regolarmente. Il protocollo riporta quanto segue:

*“Aumento di prezzo 2003 (...)*

*La situazione è diversa quest'anno, per cui siamo obbligati ad aumentare i prezzi del 4,7%.*

*(...)*

*Domanda: In quali paesi i concorrenti hanno inviato lettere??*

*Polonia: tutti i concorrenti hanno annunciato prima di Natale gli aumenti di prezzo a partire dall'1.2.2003. Roto 4,9%*

*Repubblica ceca: Roto e Maco = 85% del mercato*

*– Roto: stando a quanto comunicato dal direttore delle vendite, nella settimana 3/03 sarà inviata un'informativa ai clienti con la ragione dell'aumento dei prezzi Roto: passaggio da giallo ad argento, Roto NT è più costosa per cui aumento dei prezzi ATTENZIONE: Roto Centro e Roto NT applicano due sistemi di sconto diversi, cioè Roto NT è più cara.*

*Winkhaus: nessuna informazione, 8% del mercato*

*– Siegenia: vende tramite VBH e Tor, trattative nella settimana 04/03*

---

<sup>390</sup> Maco comunica che [nome: dipendente, area di responsabilità]. Maco, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>391</sup> [Nome: parte del procedimento], risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. L'originale tedesco recita come segue:

*'Preiserhöhung / Absprache von Erhöhungssätzen (...)*

*Ergebnisse: Aubi +4,55 / Gretsch-Unitas wird in KW02 bekannt / Maco +4,7% / Roto noch nicht bekannt / Siegenia +4,5% wird [in der] 3e[n] [Kalender-] Woche mitgeteilt; an den Verarbeiter Cuypers erst am 1.7.2003.'*

<sup>392</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

– Aubi ancora nessuna informazione

SK: Trattative già intercorse il 2 dicembre

Winkhaus è il principale concorrente, seguito da Roto (la struttura è frantumata). La comunicazione sugli aumenti di prezzo verrà inviata in gennaio. In febbraio altre informazioni. È molto difficile fare confronti con i prezzi della Winkhaus. Aumentati i prezzi degli articoli marginali. I prezzi delle finestre ad arco a volta sono calcolati diversamente rispetto a quelle ad anta e ribalta, o alle finestre ad anta o inclinate.<sup>393</sup>

#### 5.4.2.3. Francia, Paesi Bassi, Belgio

- (154) Nei locali di Maco è stato rinvenuto anche un verbale, datato 5-6 febbraio 2003, di una riunione dei responsabili di Maco delle vendite per l'Europa occidentale e sudorientale. Il verbale fornisce ulteriori informazioni sugli scambi di informazioni e sulle riunioni tenutesi, fra l'altro, in Francia e nei Paesi Bassi:

'Aumento di prezzo 2003 (...)

*materiale principale = acciaio a nastro = aumento di prezzo nel terzo trimestre del 2002, ulteriore aumento nel quarto trimestre, ulteriore aumento per il primo semestre '03 (...)*

*Le informazioni summenzionate illustrano l'urgenza dell'annunciato aumento di prezzi del +4,7% a partire dall'1.4.03. Il prezzo medio per serie è diminuito del 4% rispetto all'anno precedente!*

Domanda: in quali paesi i concorrenti hanno inviato lettere?? (...)

*Francia: Siegenia ufficialmente aumento del 4,5%, in parte a partire dall'1.2.03 apparentemente solo per il gruppo di prodotti 1 = ferramenta per sistemi ad anta e ribalta. Necessarie maggiori informazioni. Effetto anche sulle ferramenta per sistemi a scorrimento e ribalta o solo nel settore dell'anta a ribalta? WH, Roto, Ferco nessuna informazione;*

*NL: trattative con la concorrenza già avviate nel nov. '02. Aumento del 4,7% a partire dall'1.4.03 - già inviato. GU: aumento del 4,2% a partire dall'1.5.03 – Roto: nessuna informazione; Siegenia-Aubi: aumento del 4,5% a partire dall'1.4.03, WH: nessuna informazione. (...)*

<sup>393</sup>

Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

'Preiserhöhung 2003

*(...) Es ist dieses Jahr eine andere Ausgangsposition vorhanden, dass wir gezwungen sind, die Preise um 4,7% zu erhöhen. (...)*

Frage: in welchen Ländern wurden bereits Schreiben von Mitbewerbern rausgeschickt??

*PL: Alle Mitbewerber haben vor Weihnachten ab 01.02.2003 die Preiserhöhung angekündigt. Roto 4,9%*

*CZ: Roto und Maco = 85% Marktanteil*

*- Roto: Lt. Info von VKL- Roto wird Info in KW3/03 an Kunden gesendet, Grund für die Preiserhöhung bei Roto: Umstellung gelb auf silber, Roto NT teurer, darum Preiserhöhung.*

*ACHTUNG: Roto Centro und Roto NT haben ein anderes Rabattsystem, d.h. Roto NT ist teurer*

*Winkhaus: keine Info, 8% Marktanteil*

*- Siegenia: verkauft über VBH und Tor, Gespräch in KW04/03*

*- Aubi: noch keine Info*

*SK: Im Dezember 02 wurden bereits Gespräche geführt*

*Winkhaus größter Mitbewerber, danach Roto (Struktur zerbrochen). Information über Preiserhöhung wird im Jänner rausgeschickt. Im Februar nähere Infos. Preisvergleiche bei Winkhaus sehr schwierig. Randartikel werden angehoben. Rundbogen sind anders kalkuliert als DK oder Dreh, bzw. Schrägfenster.'*

*Belgio: aumento del 4% a partire dall'1.2.03  
Roto, Siegenia-Aubi, WH nessuna informazione  
L'annuncio dei prezzi è stato accolto molto male.*<sup>394</sup>

#### 5.4.2.4. Austria

- (155) Una e-mail del 10 marzo 2003 è inviata da [nome: dipendente], [...] Winkhaus in Austria a [nome: dipendente], [funzione: dipendente] di Winkhaus, conferma che i produttori, nel quadro delle associazioni, avevano concordato di aumentare i prezzi nel corso delle riunioni di novembre. Dalla e-mail si evince che l'aumento di prezzo concordato fu applicato anche sul mercato austriaco:

*“Contrariamente agli annunci fatti da tutti e tre i produttori in merito all'aumento dei prezzi tramite la riduzione degli sconti, Roto Austria è la prima a prevedere un aumento dei prezzi lordi. L'argomento verrà discusso presso Maco questa settimana; presumibilmente ciò porterà anche ad un aumento dei suoi listini dei prezzi lordi.”*<sup>395</sup>

- (156) Uno scambio di messaggi di posta elettronica, il 17 e 18 aprile 2003, dimostra che lo scambio di informazioni produceva – come concordato e previsto dalle parti – direttamente un aumento di prezzo: [nome: dipendente] di Winkhaus Austria chiese a [nome: dipendente] di Maco informazioni in merito ai prezzi praticati al cliente [...]. [Nome: dipendente (Maco)] rispose informandolo del fatto che Maco avrebbe aumentato i prezzi del 4,7%. In seguito Winkhaus Austria annunciò con un'e-mail interna che il proprio nuovo prezzo sarebbe stato del 3% superiore alle maggiorazioni praticate da Maco.<sup>396</sup>

---

<sup>394</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Preiserhöhung 2003 (...)*

*Hauptmaterial = Bandstahl = Preiserhöhung im 3. Q 02, weitere Erhöhung im 4. Quartal, weitere Erhöhung für 1. Halbjahr 03(...)*

*Obige Info zeigt die dringende Notwendigkeit der angekündigten Preiserhöhung ab 01.04.03 um +4,7%. Der Durchschnittspreis / Garnitur ist um 4% gegenüber dem Vorjahr gesunken!*

*Frage: In welchen Ländern wurden bereits Schreiben von Mitbewerbern ausgeschildt?? (...)*

*FR: Siegenia offiziell 4,5% Erhöhung, teilweise ab 1.2.03. Anscheinend nur auf Produktgruppe 1 = DK Beschläge. Bitte um nähere Info. Auch S[chiebe]K[ipp]B[eschläge] betroffen oder nur DK-Bereich? WH,Roto, Ferco keine Info.*

*NL: Anfang Nov. 02 bereits Gespräche mit Mitbewerber. Erhöhung per 01.04.03 um 4,7% - bereits ausgeschildt. GU: Erhöhung ab 01.05.03 – um 4,2%, Roto: Keine Info. Siegenia-Aubi: Erhöhung ab 01.04.03 um 4,5%. WH: Keine Info.(...)*

*BE: 4% Erhöhung ab 01.2.03*

*Roto, Siegenia-Aubi, WH keine Info*

*Preisankündigung wurde sehr negativ aufgenommen'.*

<sup>395</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'...dass entgegen der Ankündigung aller drei Hersteller, die Erhöhung über Rabattverkürzung stattfinden zu lassen, Roto Österreich nun als erste die Erhöhung der Bruttopreise avisiert haben. Bei Maco soll das Thema diese Woche diskutiert werden, es würde aber auch hier wahrscheinlich zu einer Erhöhung der Bruttoliste kommen.'*

<sup>396</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

#### 5.4.2.5. Francia

- (157) Il 27 agosto 2003, si tenne una riunione a Francoforte cui parteciparono almeno i rappresentanti di Maco ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]) e Siegenia, come dimostrato da un messaggio di posta elettronica interno rinvenuto presso Maco. [...] tale documento è un resoconto stilato successivamente alla riunione da [nome: dipendente] di Maco per [nome: dipendente] di Maco. La riunione è confermata da Winkhaus<sup>397</sup>. Fra i temi trattati (cfr. punto (161)) vi fu quello dell'aumento dei prezzi sul mercato francese.

#### 20. Francia

*JMC riferisce, rispetto a Siegenia, che Maco non aumenterà i prezzi, [nome: dipendente (JMC)] non lo accetterebbe mai. Ho riconfermato: aumentiamo a partire dall'1.9. del 3,5%.<sup>398</sup>*

[...] JMC è un rivenditore francese e [Informazioni riguardanti rivenditore (JMC)]<sup>399</sup>.

- (158) Il 10 settembre 2003, [nome: dipendente] (Maco) inviò un messaggio di posta elettronica a [nome: dipendente] (Winkhaus) facendo riferimento alla riunione a Francoforte del 27 agosto 2003 e lamentando una violazione degli accordi concernenti la Francia. Il testo del messaggio rinvenuto presso Winkhaus è il seguente:

*“Avevo parlato con [nome: dipendente (Winkhaus)] il 27.08.03 a Francoforte in merito al vostro comportamento aggressivo in Francia nei confronti dei nostri clienti Millet, Americaine e Minco ai quali avete proposto senza che fosse necessario prezzi inferiori ai nostri di circa il 15%. Oggi il nostro direttore delle vendite in Francia mi fa sapere che Millet è pronto a passare a Winkhaus in quanto gli viene offerto un prezzo del 15% inferiore a quello di Maco, nonché omaggi di benvenuto che ammontano a circa 150.000 EUR nell'arco di tre anni. La decisione di Millet è esclusivamente basata su tali vantaggi finanziari. Questo comportamento non corrisponde assolutamente a ciò che abbiamo deciso recentemente e a cui ci si è attenuti nella maggior parte dei casi.<sup>400</sup>*

---

<sup>397</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>398</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*20.Frankreich*

*JMC behauptet gegenüber SI, dass MACO die Preise nicht erhöht, [nome: dipendente] würde dies nie akzeptieren. Ich blieb dabei: wir erhöhen ab 1.9. um 3,5%. (...)*

<sup>399</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>400</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Ich hatte am 27.08.03 in Frankfurt [nome: dipendente] auf die aggressive Vorgehensweise Ihres Hauses in Frankreich bei unseren Kunden Millet, Americaine und Minco angesprochen, wo Sie unsere Preise unnötigerweise um ca. 15% unterboten haben. Heute informiert mich unser Verkaufsleiter Frankreich, dass Millet bereit ist auf Winkhaus zu wechseln, da der Preis 15% unter dem MACO Preis liegt und Winkhaus Einstiegsgeschenke verspricht, welche sich über 3 Jahre auf ca. 150.000 belaufen. Die Entscheidung von Millet würde ausschließlich aufgrund dieser finanziellen Vorteile getroffen. Dieses Vorgehen entspricht in keiner Weise dem zuletzt vereinbarten und auch weitgehend praktizierten Weg.'*



#### 5.4.2.6. Paesi Bassi

(159) [...].<sup>401</sup>

#### 5.4.3. Conclusione

(160) Sulla base delle prove di cui sopra, la Commissione conclude che i produttori nel quadro delle riunioni di associazione del novembre 2002, concordarono un aumento dei prezzi in Europa per il 2003 e successivamente lo attuarono.

### 5.5. Aumento dei prezzi per l'anno 2004

#### 5.5.1. Incontro preliminare alle riunioni di novembre

(161) Il 27 agosto 2003, si tenne una riunione a Francoforte cui parteciparono almeno i rappresentanti di Maco ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]) e Siegenia. Ciò è dimostrato da un messaggio di posta elettronica interno rinvenuto presso Maco. [...] [T]ale documento è un appunto stilato successivamente da [nome: dipendente] di Maco per [nome: dipendente] di Maco. La riunione è confermata da Winkhaus<sup>402</sup>. Dall'appunto emerge che la riunione ebbe il carattere di un incontro preliminare fra alcune delle parti, riguardante gli aumenti di prezzo previsti per il 2004 (tuttavia, si parlò altresì dell'aumento dei prezzi in Francia per il 2003, cfr. punto (157)).

#### *'2. GU*

*Alla prossima riunione sarà invitato [nome: dipendente (GU)], in particolare per l'argomento dell'aumento dei prezzi.*

*Non è prevista la partecipazione generale di GU, ma caso per caso. (...)*

#### *6. Costi del passaggio*

*Sarà ridotto e standardizzato il sistema degli omaggi per il passaggio dei clienti da un produttore all'altro. Questo argomento sarà affrontato nella prossima riunione. [...] Tutti i partecipanti dovrebbero pensarci in anticipo (...)*

#### *8. Garanzia (...)*

*Anche qui è necessario un approccio uniforme. Preparare l'argomento per la prossima volta! (...)*

#### *17. Aumento dei prezzi 2004*

*Nuovo aumento di prezzo nel 2004. Proposta di annuncio in febbraio entrata in vigore a partire dall'1.6.2004.*

*Proposta W[ink]H[aus]: consentire ai rivenditori di partecipare al successo di un aumento. Per esempio, assegnare loro la quota di aumento superiore al 2,5%. Se l'aumento è inferiore. Da discutere ulteriormente alla prossima tornata.<sup>403</sup>*

---

<sup>401</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>402</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>403</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'2. GU*

5.5.2. *Incontri nel quadro delle associazioni di categoria il 19 novembre 2003: accordo su un aumento di prezzo comune per il 2004*

(162) Come d'abitudine ogni anno in autunno, i principali contatti fra le parti ebbero luogo in occasione delle riunioni delle associazioni di categoria. Il 19 novembre 2003 su invito di AKB e dell'FV S+B la conferenza permanente si riunì all'hotel Dorint di Ratingen-Breitscheid.<sup>404</sup>

(163) La riunione in un primo tempo era stata fissata per le ore 9.30 del 19 novembre 2003, ma [nome: dipendente] dell'FV S+B inviò una lettera ai partecipanti della Conferenza Permanente, rimandando l'orario di apertura della riunione per consentire agli intervenuti di tenere una riunione preliminare informale prima della conferenza. La lettera riporta quanto segue:

*Vi informiamo che, come richiesto da diverse persone, l'inizio della conferenza permanente ufficiale è stato rinviato alle ore 10.00 per consentire l'arrivo dei partecipanti o le necessarie riunioni preliminari.*<sup>405</sup>

(164) Dagli elementi di prova emerge che il rappresentante di GU, [nome dipendente], si era recato a Düsseldorf la sera prima per una cena di lavoro con altri rappresentanti del settore<sup>406</sup> e che il rappresentante di Winkhaus, [nome: dipendente], era già presente alle 08.00.<sup>407</sup>

(165) La conferenza permanente si riunì alle 10.00 del 19 novembre 2003 a Ratingen-Breitscheid<sup>408</sup> e vide la partecipazione dei rappresentanti di Siegenia ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), Roto ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nomi: dipendenti]), GU ([nomi: dipendenti]) e Hautau ([nome: dipendente]).<sup>409</sup> [...]:

---

*Für das nächste Meeting soll [nome: dipendente (GU)] eingeladen werden, insbesondere zum Thema Preiserhöhungen.*

*Es ist nicht vorgesehen, dass GU generell teilnimmt, aber von Fall zu Fall. (...)*

*6. Umstellungskosten*

*Rahmen für Umstellungsgeschenke soll eingeschränkt und vereinheitlicht werden. Beim nächsten Meeting wird dies ein Thema. Alle Teilnehmer sollen sich vorbereitend Gedanken machen.' (...)*

*8. Garantie/ Gewährleistung*

*(...) Auch hier ist ein einheitliches Vorgehen gefragt. Bis zum nächsten Mal auf dieses Thema vorbereiten!*

*17. Preiserhöhung 2004*

*In 2004 soll es wieder eine Preiserhöhung geben. Idee, Ankündigung Februar, Erhöhung ab 1.6.2004 wirksam.*

*Vorschlag WH: Handel am Erfolg einer Erhöhung teilhaben lassen. Z.B., alles was über 2,5% erreicht wird erhält der Handel. Falls die Erhöhung weniger ist. Fortführung in nächster Runde.*

<sup>404</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>405</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Hiermit möchten wir Sie informieren, dass auf mehrfachen Wunsch hin der Beginn der offiziellen Ständigen Konferenz aus anreisetechischen Gründen oder erforderlichen Vorabstimmungen auf 10 h verlegt wurde.'*

<sup>406</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>407</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>408</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>409</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche il verbale e l'elenco dei partecipanti, [...], [riferimento al fascicolo] e [...], [riferimento al fascicolo].

[...] <sup>410</sup>

- (166) Gli elementi di prova rinvenuti durante gli accertamenti presso i locali delle parti hanno fornito ulteriori dettagli sull'accordo e dimostrano che i rappresentanti del settore, in occasione della conferenza permanente, stabilirono di aumentare i prezzi all'inizio del 2004. Tale aumento comune era giustificato dall'aumento dei costi. L'appunto manoscritto preso dal [nome: dipendente] (Siegenia) nel corso della riunione e rinvenuto presso la Siegenia riporta quanto segue:

*'3. Evoluzione dei costi*

*– adeguamento dei prezzi (produttori) del 2 – 3,5% ma all'inizio dell'anno'.* <sup>411</sup>

Siegenia spiega che dal punto di vista dei produttori, i mutati costi resero necessario un aumento dei prezzi del 2-3%. <sup>412</sup>

- (167) Il 19 novembre 2003, al termine della conferenza permanente, il comitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si riunì alle ore 13.30 presso l'hotel Dorint a Ratingen-Breitscheid. All'ordine del giorno vi era l'evoluzione dei costi e dei prezzi nel 2004. In quell'occasione, gli stessi rappresentanti dei produttori presenti alla conferenza permanente del mattino (cfr. punto (165)) si incontrarono con i rappresentanti dei rivenditori. <sup>413</sup> Nel verbale ufficiale della riunione si legge che i produttori annunciarono e illustrarono gli imminenti aumenti di prezzo ai rivenditori <sup>414</sup>. Il verbale riporta quanto segue:

*Evoluzione dei prezzi 2004*

*I produttori spiegano che gli aumenti di prezzo nel 2004 saranno inevitabili. I costi dei materiali sono aumentati considerevolmente (...) pertanto si prevede che i costi del personale aumenteranno del 2% - 2,5%. Ciò significa che ci si attende un aumento dei prezzi dei prodotti fino al 6%. Tale aumento è previsto per la metà del 2004.* <sup>415</sup>

- (168) Presso Hautau sono stati rinvenuti appunti manoscritti presi durante la riunione <sup>416</sup> che illustrano come i produttori concordarono un approccio coordinato e attivo

---

<sup>410</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].  
[...]

<sup>411</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
L'originale tedesco recita come segue:

*'3. Kostenentwicklung*

*-Preis Anpassung (Industrie) 2 – 3,5% aber Jahresanfang.'*

<sup>412</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>413</sup> Cfr. l'ordine del giorno, l'elenco dei partecipanti e il verbale della riunione, [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>414</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>415</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] e [...], [riferimento al fascicolo].  
L'originale tedesco recita come segue:

*'Preisentwicklung 2004*

*Die Industrie erläuterte, dass Preiserhöhungen im Jahre 2004 unumgänglich sind. Die Materialpreise sind deutlich gestiegen (...) es ist davon auszugehen, dass sich die Personalkosten um 2% bis 2,5% erhöhen. Dies bedeutet, dass eine Verteuerung der Produkte bis 6% zu erwarten ist. Die Erhöhung wird für Mitte 2004 erwartet.'*

<sup>416</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

relativo agli aumenti di prezzo rispetto ai loro principali clienti e convennero di attuare l'aumento di prezzo previsto:

*[Nome: dipendente] [rappresentante di Siegenia]: 3-5%;  
aumento prezzi, annunciare incl. rivenditori;  
in dic/genn.;  
per l'1.6.2004  
Per esempio 2% ai produttori 2,5% ai serramentisti.  
Applicazione effettiva sul mercato.  
Clienti di categoria "A" insieme.<sup>417</sup>*

Hautau dichiara che per i clienti di categoria "A" (i 50-100 maggiori clienti) i produttori e rivenditori intendevano condurre trattative congiunte sui prezzi.

- (169) Un appunto manoscritto rinvenuto presso Maco che, secondo quest'ultima, fu preso in occasione della riunione del comitato "ferramenta per finestre" dell'AKB, fornisce ulteriori prove e conferma gli accordi succitati:

*'Prezzi 2004 (acciaio +10% salari ecc.)  
Annuncio +4-6%  
Dic.-gennaio/valido a partire dall'1.6.2004  
Proposta Siegenia 2% oltre 2% quota per i rivenditori  
I rivenditori dicono che più del 4% non è realistico!!  
Soluzione + 3-5%!!!!<sup>418</sup>*

- 5.5.3. *Seguito dato alle riunioni di novembre: conferma e attuazione dell'accordo concluso in merito all'aumento dei prezzi per il 2004*

- (170) Una relazione interna del febbraio 2004 rinvenuta presso Maco rivela che Siegenia annunciò un aumento di prezzo a partire dal 1° giugno 2004.<sup>419</sup> [...] <sup>420</sup> [...] <sup>421</sup>

- (171) Nel corso di un accertamento è stato ritrovato un verbale interno di una riunione degli addetti alle vendite di Maco tenutasi il 13 maggio 2004, da cui emerge che

---

<sup>417</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
L'originale tedesco recita come segue:  
"[nome: dipendente (Siegenia)]: 3 – 5%  
Preiserhöhung, incl. Handel ankündigen  
im Dez /Jan.  
zum 01.06.04

Beispiel 2% Industrie 2,5% an Verarbeiter  
Aktiv in den Markt bringen  
A-Kunden gemeinsam'

<sup>418</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
L'originale tedesco recita come segue:  
'Preise 2004 (Stahl+10% Lohnkosten usw.)  
Ankündigung +4-6%  
Dez-Jänner/ab 01.06.2004 gültig  
-Siegenia Vorschlag 2% über 2% Handelsbeteiligung  
-Hdl sagt über 4% ist unrealistisch!!  
-Lösung +3-5% !!!'

<sup>419</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>420</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>421</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

l'MTZ concordato era stato applicato secondo l'intendimento delle parti:

Accordo sul prezzo MTZ:

*L'MTZ è stato applicato con successo.*

*Evoluzione: in maggio i prezzi sono di nuovo aumentati!*<sup>422</sup>

5.5.4. *Contatti concernenti l'introduzione generale degli aumenti di prezzo per il 2004 negli altri paesi europei*

(172) Ai propri clienti, le parti giustificarono l'aumento dei prezzi con la maggiorazione dei costi delle materie prime (l'MTZ<sup>423</sup>). [...].<sup>424</sup>

(173) Un protocollo interno relativo ad una riunione dei dirigenti di Winkhaus del 15 marzo 2004 dimostra che l'MTZ fu applicato a livello di tutto il SEE. Il testo del protocollo è il seguente:

*'->Aumento prezzo acciaio 20% circa (...)*

*Aumento fase 1 dall'1.4: 8%*

*fase 2: ulteriore 15%*

*'-> possibili misure:*

*approvvigionamento (...)*

*maggiorazione per aumento dei costi (1 oppure 2 fasi?)*

*accordo con i concorrenti sull'entità della maggiorazione*

*-> maggiorazione per aumento dei costi su tutti i mercati!*<sup>425</sup>

Alla fine del verbale, fu annotato alla voce "compiti" che ai dipendenti di Winkhaus, [nomi: dipendenti], era affidato il compito di concludere detto accordo con i concorrenti, in occasione della futura fiera campionaria di Norimberga<sup>426</sup>.

(174) [...]

[...]<sup>427</sup>

---

<sup>422</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Preisabstimmung MTZ*

*Der MTZ wurde erfolgreich umgesetzt.*

*Entwicklung: Die Preise im Mai sind wieder gestiegen!'*

<sup>423</sup> *'Materialteuerungszuschlag'* in tedesco.

<sup>424</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>425</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'->Stahlpreiserhöhung ca. 20% (...)*

*Erhöhung Stufe 1 zum 1.4.: 8%*

*Stufe 2 weitere 15%*

*-> mögliche Maßnahmen:*

*Bevorratung (...)*

*Teuerungszuschlag (1 oder 2 Steps??)*

*Beschlussfassung mit den Wettbewerbern über die Höhe des TZ*

*-> TZ auf allen Märkten !!!'*

<sup>426</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>427</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

[...]

- (175) La sola eccezione fu il rappresentante di Winkhaus, [nome: dipendente], il quale dichiarò di non essere autorizzato a decidere dell'attuazione dell'MTZ in Europa orientale (pur essendo autorizzato a farlo per tutti gli altri paesi del SEE). Tuttavia, documenti di Winkhaus rivelano che quest'ultima riteneva che l'aumento dei prezzi si applicasse in tutta Europa. Una relazione interna di Winkhaus dalla fiera campionaria, del 5 aprile 2004, recita come segue:

*"Maggiorazione per aumento dei costi su tutti i mercati dell'UB F a partire dall'1.5. Eccezione: Polonia (verrà attuato in seguito). (...)"*

*Decisione:*

*Maggiorazione per aumento dei costi: "gli ordini esistenti rimangono invariati; in caso di nuovi ordini con consegna dopo il 19.4, si applicherà una maggiorazione per aumento dei costi del 6%."<sup>428</sup>*

Winkhaus spiega che l'abbreviazione 'UB F' sta a indicare 'Unternehmensbereich Fenstertechnik', la divisione operativa di Winkhaus attiva nel settore delle ferramenta<sup>429</sup>.

- (176) L'intenzione di applicare l'MTZ oltre i confini tedeschi (e in particolar modo da Winkhaus in Europa orientale) è comprovata anche dal seguente appunto interno di GU:

*"Applicazione MTZ – difficile in alcuni paesi:  
Polonia per Winkhaus, Grecia per Roto, Italia per Maco."<sup>430</sup>*

- (177) Riguardo ai punti (174) e (175), nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti Winkhaus sostiene che anche se fosse stato concluso un accordo, tale accordo non avrebbe potuto coprire l'Europa orientale, non essendo [nome: dipendente] competente in quell'area.<sup>431</sup> Tuttavia, questa argomentazione non tiene conto dell'elemento probatorio risalente all'epoca dei fatti citato al punto (175), indicante che Winkhaus, appena tre giorni dopo la riunione con i propri concorrenti del 2 aprile 2004, aderì all'accordo di aumentare i prezzi in tutti i paesi e aumentò i propri prezzi anche in Europa orientale. Winkhaus non può non aver tenuto conto delle informazioni ricevute dai suoi concorrenti sugli aumenti di prezzo coordinati al momento di decidere, il 5 aprile 2004, di applicare un sovrapprezzo per gli aumenti dei costi su tutti i mercati. Inoltre, si fa osservare che già dal documento interno Winkhaus citato al punto (173) emerge che [nome: dipendente] e [nome: dipendente]

---

<sup>428</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Teuerungszuschlag in allen Märkten des UB F ab dem 01.05.*

*Ausnahme: Polen (wird hier erst später erhoben) (...)*

*Beschluss:*

*Teuerungszuschlag: 'Vorliegende Aufträge bleiben unverändert, bei neuen Aufträgen mit Lieferung ab dem 19.04. wird bereits ein TZ von 6% erhoben.'*

<sup>429</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>430</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Durchführung MTZ – Gestaltet sich in einigen Ländern problematisch*

*PL durch Winkhaus, GR durch Roto, I durch Maco'.*

<sup>431</sup> Winkhaus, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

avevano ricevuto l'incarico di concludere un accordo con i concorrenti per introdurre un sovrapprezzo per gli aumenti dei materiali su **tutti** i mercati.

- (178) Presso la sede di Siegenia è stato rinvenuto un messaggio di posta elettronica interno datato 5 aprile 2004 e inviato da [nome/funzione: dipendente] di Siegenia, ai direttori commerciali attivi in Germania e nei paesi di esportazione. Tale messaggio annuncia una maggiorazione del 6% su tutte le consegne in tutti i paesi a partire dal 19 aprile 2004, aggiungendo che tutti i concorrenti avrebbero fatto lo stesso e che gli addetti alle vendite avrebbero comunicato o concordato con i concorrenti locali le modalità di introduzione dell'MTZ. La Polonia è l'unica eccezione citata; in questo paese Winkhaus avrebbe applicato l'MTZ solo a partire dal 1° luglio 2004:

*“I concorrenti faranno lo stesso. La Polonia è l'unica eccezione. Winkhaus non vuole partecipare immediatamente e introdurrà l'MTZ l'1.7.2004 al più tardi. Tutti gli altri concorrenti seguiranno comunque la procedura.”<sup>432</sup>*

Altre e-mail datate 21 e 22 aprile 2004, rinvenute presso Siegenia, dimostrano che Siegenia e Winkhaus si erano vicendevolmente trasmesse le lettere che annunciavano l'introduzione dell'MTZ in Gran Bretagna<sup>433</sup>.

#### 5.5.4.1. Grecia

- (179) [...]

[...] <sup>434</sup>

#### 5.5.4.2. Polonia

- (180) In data 29 marzo 2004, [nome: dipendente] di Maco scrisse una e-mail a [nome/funzione: dipendente] di Siegenia, e a [nome/funzione: dipendente] di Siegenia, lamentando il fatto che i dipendenti di Siegenia avessero offerto prezzi bassi ai clienti di Maco, Winkhaus e GU senza consultare prima Maco:

*‘Oggetto: comportamento sul mercato di Siegenia in Polonia, Germania (...)  
vi informiamo con la presente in merito alle attività di dipendenti Siegenia di alto livello nei suddetti paesi.*

*Polonia: sono state presentate offerte a 6 diversi serramentisti di finestre ad anta e ribalta, clienti di Maco + a 3 grossi serramentisti clienti di Winkhaus + a 1 cliente di GU in cui i prezzi, già bassi, vengono ancora notevolmente ridotti (...)*

*Germania: sono state presentate offerte concernenti ferramenta per finestre a scorrimento parallelo e a ribalta a clienti di vecchia data di Maco senza consultarci (...)*

---

<sup>432</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*‘Der Wettbewerb wird sich ebenso verhalten. Einzige Ausnahme ist Polen. Dort möchte Winkhaus nicht sofort mitziehen und wird den MTZ spätstens zum 1.7.2004 einführen. Dennoch werden alle anderen Wettbewerber so verfahren.’*

<sup>433</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>434</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

[...]

*È possibile che alcuni dipendenti Siegenia-Aubi operino al di fuori del vostro controllo, o siete al corrente di questo approccio?*<sup>435</sup>

- (181) Presso Hautau è stato rinvenuto un appunto manoscritto del 10 maggio 2004 concernente il mercato polacco, scritto da [nome: dipendente] (Hautau) durante una telefonata intercorsa con [nome: dipendente] (Roto), in cui si legge quanto segue:

*'MTZ da [nome: dipendente] (...)  
Problemi in Polonia  
2 importanti clienti Winkhaus hanno ridotto del 10% per circa 100.000  
Winkhaus MTZ dell'1.7. Non è successo nulla.'*<sup>436</sup>

- (182) [...]:

[...]<sup>437</sup>

#### 5.5.4.3. Austria, Slovacchia, Slovenia

- (183) [U]na relazione interna del 15 aprile 2004, inviata da [nome: dipendente] (della controllata di Siegenia responsabile, tra le altre competenze territoriali, del mercato austriaco, slovacco e sloveno) alla sede centrale di Siegenia in Germania<sup>438</sup> conferma che l'aumento di prezzo era inteso anche per i suddetti mercati e che le parti ne garantivano reciprocamente l'attuazione. Alla voce "Concorrenti" il documento prima tratta in generale dell'applicazione dell'MTZ, quindi descrive le problematiche relative alla sua attuazione in diversi paesi di competenza della società controllata:

*In generale: La lettera concernente l'MTZ è stata inviata alla maggior parte dei clienti (...). I concorrenti Winkhaus, Roto, MACO e GU hanno dichiarato di aver applicato l'MTZ senza eccezioni. Tuttavia, vi sono talune differenze di prezzo significative, rispetto alle ferramenta di Siegenia. Pertanto non potremo attuare l'MTZ al 6% in tutti i paesi. (...)*

---

<sup>435</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*"Betreff: Marktverhalten von Siegenia in Polen, BRD (...)*

*Nachfolgend informieren wir Sie über Aktivitäten von leitenden Siegenia Mitarbeitern in obigen Ländern.*

*Polen: Es gibt Angebote bei 6 verschieden Maco DK Verarbeitern + 3 bedeutende Winkhausverarbeiter + 1 GU Kunde wo die schon tiefen Preise nochmals erheblich unterboten werden (...)*

*BRD: Es gibt PSK-Angebote an bestehende langjährige Kunden von Maco ohne Rücksprache (...)*

*Sind einige Siegenia-Aubi Mitarbeiter außerhalb Ihrer Kontrolle oder sind Sie über dieses Vorgehen informiert?"*

<sup>436</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'MTZ da [nome: dipendente] (...)*

*Polen Probleme*

*2 Großkunden Winkhaus 10% reduziert je ca 100.000.*

*Winkhaus 1,7. MTZ nichts passiert'*

<sup>437</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>438</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].



Slovacchia: *Pressione sui prezzi dalla Polonia. In ragione del prezzo di base più alto in Slovacchia, applicare l'MTZ comporterebbe un ulteriore aumento della differenza rispetto alle offerte provenienti dalla Polonia. Per questa ragione non è opportuno applicarlo (...)*

Slovenia: *(...) L'applicazione dell'MTZ è in corso e dipende anche dai fornitori che praticano i prezzi più bassi. Non ha senso aumentare il Portal se stiamo attualmente lottando con Hautau (per quanto anche loro abbiano aumentato il prezzo).*<sup>439</sup>

Siegenia precisa che 'Portal' è un sistema di ferramenta per porte e finestre scorrevoli a ribalta<sup>440</sup>.

(184) Con riferimento al messaggio di posta elettronica di cui al punto (183) e alle significative differenze di prezzo citate, nella sua risposta a [nome: dipendente (Roto)] del 18 aprile 2004, [nome: dipendente] (Siegenia) affermava che i diversi livelli di prezzo erano stati discussi con i concorrenti alla fiera campionaria e si era convenuto che questo problema non andasse risolto ricorrendo a un MTZ.<sup>441</sup>

(185) [...]:

[...] <sup>442</sup>

#### 5.5.4.4. Francia

(186) Il 21 aprile 2004 [nome: dipendente], rappresentante Winkhaus per la Francia, inviò un messaggio di posta elettronica a Winkhaus Germania in cui si riferiva di una riunione avuta con i rappresentanti francesi di Siegenia, Roto, Maco e Ferco (la controllata francese di GU), durante la quale gli intervenuti avevano confermato l'avvenuto aumento dei rispettivi prezzi del 6% per ciascun cliente.<sup>443</sup> Winkhaus conferma la data e l'elenco dei partecipanti: [nome: dipendente] (Winkhaus), [nome: dipendente] (Siegenia), [nome: dipendente] (Ferco/GU), [nome: dipendente] (Roto) e [nome: dipendente] (Maco).<sup>444</sup>

---

<sup>439</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

Allgemein:

*Das Schreiben betr. MTZ wurde an die meisten Kunden versendet (...) Von den Mitbewerbern WH, Roto, MACO und GU wurde die unbedingte Umsetzung des MTZ beteuert. Jedoch gibt es zum Beschlag von SIAU z. T. beträchtliche Preisunterschiede (...) Wir werden daher den MTZ nicht in allen Ländern mit 6% umsetzen können (...)*

Slowakei: *Preisdruck aus Polen. Eine Umsetzung des MTZ würde aufgrund der höheren Preisbasis in SK im Vergleich zu den Angeboten aus PL die Differenz noch weiter erhöhen. Eine Umsetzung ist daher nicht sinnvoll (...)*

Slovenien: *(...) Die Umsetzung des MTZ läuft und hängt auch von den günstigeren Anbietern ab. Es macht keinen Sinn Portal zu erhöhen, wenn wir derzeit mit Hautau (obwohl diese den Preis ebenfalls erhöht haben) kämpfen.'*

<sup>440</sup> Siegenia, [riferimento al fascicolo].

<sup>441</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>442</sup> [...], [riferimento al fascicolo]: [...].

<sup>443</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>444</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. GU ha dichiarato che il nome del proprio dipendente è "[nome: dipendente]" e non "[nome: dipendente]", come asserito da Winkhaus, GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

#### 5.5.4.5. Spagna

(187) [...] <sup>445</sup> [...] <sup>446</sup>

#### 5.5.4.6. Ungheria

(188) [...] <sup>447</sup> [...] <sup>448</sup> [...] <sup>449</sup> [...] <sup>450</sup> [...] <sup>451</sup> [...] <sup>452</sup>

#### 5.5.4.7. Paesi Bassi

(189) [...] è confermata da [parte del procedimento] secondo cui nel novembre 2004, presso l'hotel Nuland, nell'Olanda meridionale, si tenne una riunione fra [nome: dipendente] (Maco), [nome: dipendente] (Roto), [nome: dipendente] (Siegenia) e [nome: dipendente] <sup>453</sup> (GU); tema della riunione era la ricerca di un accordo sull'introduzione comune di un MTZ nel mercato olandese. <sup>454</sup> [...] <sup>455</sup>.

#### 5.5.4.8. Italia

(190) Presso la sede di Hautau è stato rinvenuto un appunto manoscritto del 10 maggio 2004 concernente il mercato polacco e quello italiano, scritto da [nome: dipendente] (Hautau) durante una telefonata intercorsa con [nome: dipendente] (Roto); nel documento si legge quanto segue:

*“MTZ da [nome: dipendente] (...)*

*Problemi in Polonia*

*2 importanti clienti Winkhaus hanno ridotto del 10% per circa 100.000*

*Winkhaus con MTZ a 1.7. non è successo nulla.*

*Italia*

*[nome: dipendente/rivenditore] non vuol fare nulla, ha il 2,8%*

*[nome] GU vuole il 6%*

*Roto 3% (vuole aspettare per il 6%)*

*AGB ha il 3,7% con l'acciaio.*

*Settimana prossima colloqui sull'Italia.”* <sup>456</sup>

---

<sup>445</sup> [...],[riferimento al fascicolo].

<sup>446</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>447</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>448</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>449</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>450</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>451</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>452</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>453</sup> GU precisa che '[nome: dipendente]' è un errore ortografico e che la persona cui si fa riferimento è [nome: dipendente], di GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>454</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>455</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>456</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'MTZ durch [nome: dipendente] (...)*

*Polen Probleme*

*2 Großkunden Winkhaus 10% reduziert je ca 100.000.*

*Winkhaus 1,7. MTZ nichts passiert'*

*Italien*

Hautau spiega che l'espressione "[nome: dipendente/rivenditore] non vuol far nulla" significa che [...] Maico, la controllata di Maco in Italia, non aveva ancora annunciato un aumento dei prezzi<sup>457</sup>.

- (191) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Hautau sostiene che il documento citato al punto (190) è semplicemente un resoconto delle informazioni generali sui mercati dell'esportazione che [nome: dipendente (Roto)] aveva fornito di sua iniziativa a [nome: dipendente (Hautau)], che non permette di concludere che Hautau avesse preso parte ad accordi sui mercati al di fuori della Germania<sup>458</sup>. Tuttavia, si fa osservare che il documento fornisce un quadro molto dettagliato degli aumenti di prezzo previsti dai concorrenti in Polonia e in Italia e presenta le previsioni sulle trattative future concernenti il mercato italiano. Il tipo di informazioni contenute nell'appunto e il loro livello di precisione non sono conciliabili con le asserzioni di Hautau, in quanto non avrebbe avuto senso prendere un appunto così particolareggiato se si fosse trattato, come sostiene Hautau, di un'informazione sul mercato fornita di propria iniziativa. L'unica spiegazione ragionevole di questo documento risalente all'epoca dei fatti è che Hautau prese parte anche al coordinamento anticoncorrenziale riguardante i mercati al di fuori della Germania.
- (192) [Dagli atti emerge] che in Italia le riunioni fra i concorrenti si tenevano almeno una volta l'anno (cfr. anche [...] al punto (194)). Secondo [le informazioni comunicate alla Commissione], alle riunioni che si tennero regolarmente dal 2000 al 2006 presero parte [nomi: dipendenti] (GU Italia), [nomi: dipendenti] (Maico), [nomi: dipendenti] (Roto Germania), [nomi: dipendenti] (Siegenia), [nome: dipendente] (Sari)<sup>459</sup> e [nome: dipendente] (e a volte [nomi: dipendenti]) di AGB. Lo scopo di tali riunioni era discutere e scambiare informazioni sugli aumenti di prezzo previsti per il mercato italiano<sup>460</sup>.
- (193) Per quanto non possa confermare le date di tali riunioni, anche AGB riferisce di riunioni cui presero parte le persone summenzionate. AGB afferma che si trattava di riunioni informali che si tenevano nelle sale riunioni degli alberghi, durante le quali i partecipanti discutevano della situazione del mercato e dell'aumento dei prezzi delle materie prime; ogni partecipante esprimeva le proprie idee su un eventuale aumento del proprio listino prezzi. Secondo AGB, si trattava di mere chiacchierate senza fini particolari, in quanto ogni concorrente aveva la propria strategia commerciale nei confronti dei propri clienti<sup>461</sup>.

---

[nome: dipendente/rivenditore] *will nichts machen hat 2,8%*

GU [nome] *will 6%*

Roto *3% (will abwarten 6%)*

AGB *hat 3,7% mit Stahl*

*Nächste Woche Gespräch f. Italien'.*

<sup>457</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>458</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>459</sup> [...] importatore esclusivo di Roto in Italia; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>460</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>461</sup> AGB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

(194) Secondo [parte del procedimento], i rappresentanti di AGB, GU, Siegenia, Roto e Maico (controllata italiana di Maco) si incontravano regolarmente per concordare gli aumenti di prezzo annuali per l'Italia. [Parte del procedimento] afferma che durante tali riunioni si discuteva dell'aumento dei prezzi delle materie prime e che ogni partecipante comunicava agli altri la sua proposta di aumento di prezzo. Quindi, gli intervenuti concordavano una fascia di aumento dei prezzi e il periodo in cui sarebbe stato dato l'annuncio ai clienti.<sup>462</sup> Una e-mail datata 15 aprile 2004 rinvenuta presso Siegenia costituisce un'ulteriore prova di contatti anticoncorrenziali concernenti il mercato italiano<sup>463</sup>.

Le date degli incontri che si tennero in Italia nel 2004 [secondo informazioni comunicate alla Commissione] sono le seguenti:

(195) Il 27 maggio 2004 [nomi: dipendenti] (Maco) incontrarono [nomi: dipendenti] (Siegenia), [nomi: dipendenti] (GU), [nomi: dipendenti] (AGB) e [nome: dipendenti] (Roto) a Cavaion Veronese, presso l'Hotel Eurocongressi.<sup>464</sup> [...].<sup>465</sup>

(196) [Dagli atti emerge ulteriormente che] che il 16 settembre 2004 vi fu un ulteriore incontro presso l'Hotel Quality Inn Viest tra i citati rappresentanti di Maco, AGB, GU, Siegenia e Roto per concordare un aumento dei prezzi in Italia.<sup>466</sup> [...] [V]i presero parte [nomi: dipendenti] (AGB), [nome: dipendente] (GU), [nomi: dipendenti] (Siegenia), [nome: dipendente] (Maco) e [nomi: dipendenti] (Roto). [...].<sup>467</sup> [...]:

[...] <sup>468</sup>

(197) [Dagli atti emerge] (cfr. punto (192)) [...] che si tenevano riunioni fra i concorrenti italiani a cadenza perlomeno annuale. [...], [F]ra il 2000 e il 2006 si tennero incontri tra i seguenti partecipanti: [nomi: dipendenti] (GU Italia), [nomi: dipendenti] (Maico), [nomi: dipendenti] (Roto Germania), [nomi: dipendenti] (Siegenia Germania), [nome: dipendente] (Sari)<sup>469</sup>, [nome: dipendente] (e a volte [nomi: dipendenti]) (AGB). [Gli atti contengono ulteriori prove riguardo] l'incontro del 27 maggio 2004 nonché i suoi partecipanti e [sul fatto] che la riunione si tenne a Vicenza, nella sede di AGB. Lo scopo era quello di scambiarsi e discutere informazioni sugli aumenti di prezzo sul mercato italiano per l'anno successivo. I partecipanti comunicavano o una determinata percentuale (per es. il 5%) o una fascia di riferimento (per es. 3 – 5%) oppure riferivano di non prevedere alcun aumento di prezzi. [Dagli atti emerge] che le informazioni ricevute potevano essere utilizzate dai partecipanti ai fini della propria politica dei prezzi.<sup>470</sup>

---

<sup>462</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>463</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>464</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>465</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo] [...].

<sup>466</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>467</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...], il documento dell'epoca che fa riferimento alla riunione ([...], [riferimento al fascicolo]) è stato [e così fu] stilato il 20 settembre 2004 e indica che la riunione si tenne il giovedì della settimana precedente, vale a dire il 16 settembre 2004.

<sup>468</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...]

<sup>469</sup> [...] Sari è l'importatore esclusivo di Roto in Italia, [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>470</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

### 5.5.5. *Conclusione*

- (198) Sulla base di tali elementi di prova, la Commissione conclude che i produttori si incontrarono nel novembre del 2003 nel quadro della conferenza permanente con l'obiettivo di aumentare i prezzi e che conclusero un accordo su un aumento dei prezzi a livello del SEE per il 2004. Tale accordo fu confermato, attuato e monitorato nel corso del 2004.

## 5.6. **Aumento dei prezzi per l'anno 2005**

### 5.6.1. *Incontro preliminare alla riunione di novembre*

- (199) Prima delle riunioni tenutesi nel quadro della conferenza permanente del 17 novembre 2004, il giorno precedente, il 16 novembre 2004, il consiglio dell'AKB si riunì a Düsseldorf.<sup>471</sup> Anche se di solito nel corso delle riunioni del consiglio dell'AKB si affrontavano soltanto argomenti legati all'associazione, dalle prove rinvenute presso Hautau emerge che nel corso della riunione venne discusso l'aumento dei prezzi e l'eventuale entità dello stesso e che si raggiunse un'intesa comune per aumentare i prezzi nel 2005:

*“Consiglio*

*6% comprende*

*MTZ: MTZ a 3,5 – 4 (...)*

*Aumento di prezzo del 3-4% a partire da genn. in concreto*<sup>472</sup>

### 5.6.2. *Incontri nell'ambito della conferenza permanente il 17 novembre 2004: accordo su un aumento di prezzi per il 2005*

- (200) Come ogni autunno, le parti si incontrarono nel novembre 2004 in occasione della conferenza permanente per discutere i futuri aumenti di prezzo per l'anno successivo e concordare una linea comune.
- (201) Come al solito, si tenne una riunione preliminare informale dei produttori di ferramenta per finestre (il sottocomitato “ferramenta per finestre” dell'FV S+B) la mattina precedente l'avvio dei lavori della riunione principale di novembre. L'invito a partecipare “*a questa importante riunione preliminare*” il 17 novembre 2004 alle ore 09.30 presso l'hotel ‘Am Zault’ di Düsseldorf-Unterbach venne inviato dall'FV S+B a Fuhr, GU, Hautau, Maco, Roto, Siegenia, Strenger e Winkhaus.<sup>473</sup>
- (202) Secondo un appunto preso durante la riunione preliminare da [nome: dipendente] (Siegenia), oltre a quest'ultimo parteciparono [nome: dipendente] (Roto), [nome:

---

<sup>471</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>472</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*‘Vorstand*

*6% einrechnen*

*MTZ: 3,5 – 4 MTZ (...)*

*Preiserhöhung 3-4% ab Jan. Tenor’.*

<sup>473</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*‘an diesem wichtigen Vorgespräch’.*<sup>2</sup>

[...], [riferimento al fascicolo].

dipendente] (Strenger), [nome: dipendente] (GU), [nome: dipendente] e [nome: dipendente] (Hautau), [nome: dipendente] (Fuhr), [nome: dipendente] (Maco) e [nomi: dipendenti] (Winkhaus).<sup>474</sup> L'appunto cita l'applicazione dell'MTZ per il 2004 da parte dei partecipanti e l'aumento di prezzo concordato dalle parti per il 2005:

*Roto:* – l'MTZ è stato applicato con successo  
– nuovo listino prezzi lordi con incluso MTZ  
– a partire dall'1.2. o dall'1.3.05

*GU:* – lo stesso MTZ sarà incluso (...)

*Si[egenia]-AU[Bi]:* nuovi listini prezzi MTZ +4% a partire dall'1.2./1.3.05

*W[ink]H[aus]:* nessun listino prezzi -> netto, mantiene MTZ e aumenta. Aumento aggiuntivo di poco inferiore al 4% (...)

*Maco:* (...) +5,4% necessario a causa dell'aumento del prezzo dell'acciaio!

*Nessun nuovo listino prezzi ma aumenti non superiori al 10%! A partire dall'1.2.05*

*Hautau:* MTZ pienamente applicato. (...) nuovo listino prezzi con incluso MTZ. Nessun ulteriore MTZ! (difficile da attuare)

*Fuhr:* nuovo listino prezzi a partire dall'1.12.2004 MTZ (6%) incluso.

+4% MTZ a partire dall'1.2 /1.3.05

*Strenger:* nuovo listino prezzi con MTZ nuovo MTZ +4%, annuncio in dicembre!

$\Sigma$  = in concreto uniformemente MTZ ~ 4%

MTZ ~ 4%, da annunciare dopo Bau [fiera campionaria] – attuazione dopo l'1.3.05!

– 1.4.05 – solo anta e ribalta! Non il Portal!

2-5%'.<sup>475</sup>

Siegenia precisa che il 'Portal' è un tipo di ferramenta per porte e finestre con sistema scorrevole a ribalta<sup>476</sup>.

---

<sup>474</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>475</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

- Roto: - MTZ positiv umgesetzt  
- neue Bruttoliste mit eingerechnetem MTZ  
- zum 1.2. oder 1.3.05

GU: dito MTZ wird eingerechnet (...)

SI-AU: neue PL MTZ +4% zum 1.2./ 1.3.05

WH: keine PL -> netto, MTZ lassen u. aufstocken. Knapp unter 4% zusätzlich (...)

Maco: (...) +5,4% aus Stahlpreiserhöhung nötig!

Keine neue PL, aber aufstocken nicht über 10%! Zum 1.2.05!

Hautau MTZ voll umgesetzt (...) neue PL mit MTZ einrechnen.

Kein weiterer MTZ! (schwierig umsetzbar)

Fuhr neue PL zum 1.12.04 MTZ (6%) eingerechnet

+4% MTZ ab 1.2 / 1.3.05

Strenger: neue PL mit MTZ neuer MTZ +4%, Ankündigung im Dez.!

$\Sigma$  = Tenor uniformemente MTZ ~ 4%

MTZ ~ 4%, nach Bau Ankündigung – Umsetzung nach 1.3.05! – 1.4.05

Nur DK! Nicht Portal!

2-5%'.<sup>475</sup>

<sup>476</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

Da questo documento emerge che le parti utilizzarono questa riunione preliminare per valutare il successo dell'accordo attuato in precedenza, concordare l'aumento di prezzo e comunicarsi reciprocamente le varie modalità per attuare l'aumento concordato sul mercato. [...] <sup>477</sup>.

(203) [...].

[...] <sup>478</sup>

[...] <sup>479</sup>.

(204) Un appunto manoscritto rinvenuto presso la sede di Hautau con il titolo "sottocomitato 'ferramenta per finestre' <sup>480</sup> 17.11.2004" illustra in dettaglio come i partecipanti della riunione intendessero attuare gli aumenti di prezzo sul mercato:

*Roto: (...) Weru, Hoco non (completamente) attuato MTZ al 6% = includere 05 listino prezzi probabilmente 1.2.*

*Fuhr: 6% a partire dall'1.12. incluso +4% MTZ*

*GU: 05 include nuovo listino prezzi*

*aumento settori marginali*

*Si[egenia]: 05 aumento e adeguamento dei gruppi di prodotti*

*Prezzi lordi +17 – 19%*

*a partire dall'1.4. MTZ +4% (raccomandazione) (...)*

*Winkhaus: MTZ 05 solo sotto il 4%*

*(per es. 9,8% totale) attuazione dopo la fiera campionaria a livello di serrature già l'1.12. 9,8%*

*Maco: salari 2,5% dopo l'1.11.*

*avrebbe bisogno del 5.4*

*Cambiamenti poiché MTZ sotto il 10% dopo l'1.2.*

*ha dovuto ritirare l'MTZ a causa della concorrenza per es. Roto Polonia anche Si[egenia] (...)*

*Strenger: MTZ al 6% includere +MTZ 4%*

*Rivenditori 2-5%*

*Annuncio dopo BAU [fiera campionaria] MTZ al 4% dopo consegne dell'1.3. <sup>481</sup>*

---

<sup>477</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>478</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>479</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>480</sup> *Unterausschuss Fensterbeschlag* in tedesco.

<sup>481</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

- *Roto: (...) Weru, Hoco nicht (komplett) umgesetzt*

*6% MTZ = einrechnen 05*

*Preisliste evtl. 05*

*Fuhr: 6% ab 1.12. eingerechnet +4% MTZ*

*GU: 05 einrechnen neue Preisliste*

*Randbereiche erhöhen*

*SI: 05 erhöhen u. Anpassung d. Produktgruppen*

*Bruttopreise neu +17 – 19%*

*Ab 1.4. MTZ +4% (Empfehlung) (...)*

*Winkhaus: MTZ nur 05 unter 4%*

- (205) Alle 10.30 del 17 novembre 2004 ebbe luogo a Düsseldorf-Unterbach la conferenza principale di novembre.<sup>482</sup> Dall'elenco dei partecipanti risulta che vi presero parte i rappresentanti di Winkhaus ([nomi: dipendenti]), Maco ([nome: dipendente]), GU ([nomi: dipendenti]), Fuhr ([nome: dipendente]), Hautau ([nomi: dipendenti]), Roto ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]) e Siegenia ([nome: dipendente]).<sup>483</sup>
- (206) [...] <sup>484</sup> [...]:  
 [...] <sup>485</sup>
- (207) Gli elementi di prova rinvenuti durante gli accertamenti presso i locali delle parti confermano l'accordo in merito ad un aumento dei prezzi nel 2005 e forniscono chiarimenti in merito. L'appunto manoscritto de [nome: dipendente] preso durante la conferenza principale di novembre dimostra che le parti concordarono l'importo e la data di applicazione dell'aumento di prezzo. Tuttavia, i singoli partecipanti erano liberi di scegliere tra due possibilità di trasferimento degli aumenti al mercato:

'Conferenza permanente del 17.11.04  
Argomento aumento prezzi / MTZ nel 2005  
 Accordo: MTZ tra 3,5 e 4%  
 Date: Annuncio dopo Bau [fiera campionaria]  
 offerte in arrivo dopo l'1.3.05.  
 Vi sono due opzioni:  
 6% MTZ vecchio più 4% = 10% MTZ nuovo  
 oppure  
 6% MTZ su prezzi lordi  
 4% MTZ a partire dall'1.3.05".<sup>486</sup>

---

(z. B. gesamt 9,8%) Umsetzung nach Messe im Schloss bereits 1.12. 9,8%  
 Maco: Lohn 2,5% ab 1.11.

5,4 wären nötig

Veränderung als MTZ unter 10% gesamt ab 1.2.

Mussten wettbewerbsbedingten MTZ zurücknehmen, z. B. Roto Polen

Si auch (...)

"Strenger: 6% MTZ includere +MTZ 4%

Handel 2-5%

Ankündigung nach Bau 4% MTZ ab 1.3. Auslieferung'.

<sup>482</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>483</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>484</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>485</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>486</sup> Strenger, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

'Ständige Konferenz vom 17.11.04

Thema Preiserhöhung / MTZ in 2005

Vereinbarung: MTZ 3,5 bis 4,0%

Termine: Ankündigung nach der Bau

Auftragseingang ab 01.03.05

Es bestehen zwei Möglichkeiten:

6% MTZ alt plus 4% = 10% MTZ neu

oder

6% MTZ in Brutto-Preise

4% MTZ ab 1.03.05'.



(208) Come al solito, dopo la conferenza principale di novembre, il sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB si riunì alle ore 13.00 del 17 novembre 2004 a Düsseldorf<sup>487</sup>. [...] <sup>488</sup>

[...] <sup>489</sup>

Nonostante Hautau avesse dichiarato nel corso della riunione che non avrebbe aumentato i prezzi, durante una riunione successiva tenutasi nel corso dell’anno comunicò la sua intenzione di aumentare i prezzi negli altri paesi europei nella misura del 3,8% (cfr. punto (212)).

(209) Strenger precisa che il fatto di non aver aumentato i prezzi fra il 2002 e il 2005, a differenza di altri produttori, a suo avviso dimostra che essa non ha tenuto un comportamento anticoncorrenziale, agendo piuttosto in modo autonomo sul mercato.<sup>490</sup> Tuttavia, si fa osservare che Strenger partecipò a riunioni in cui le parti concordarono gli aumenti di prezzo. Pertanto, Strenger non può non aver tenuto conto dell’informazione avuta dalle altre parti nel definire la propria politica di formulazione dei prezzi.

### 5.6.3. *Seguito dato alle riunioni di novembre: attuazione dell’aumento dei prezzi per il 2005 in Germania e negli altri paesi europei*

#### 5.6.3.1. Riunione dell’8 marzo 2005

(210) Dopo le riunioni di novembre, le parti si riunirono l’8 marzo 2005 presso i locali dell’FV S+B a Düsseldorf al fine di verificare l’attuazione degli accordi e informarsi reciprocamente delle modalità utilizzate per aumentare i prezzi.

(211) [...] <sup>491</sup> [...]:

[...] <sup>492</sup>

(212) Come negli incontri di novembre, i rappresentanti dei produttori si riunirono prima. Questa riunione si tenne nel quadro della riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’FV S+B, alle ore 10.30 dell’8 marzo 2005; vi presero parte i rappresentanti di GU ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), Roto ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]) e Fuhr ([nome: dipendente])<sup>493</sup>. Una nota interna stilata da [nome: dipendente] (Maco) fornisce un

---

<sup>487</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>488</sup> [...], [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>489</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

[...]

<sup>490</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>491</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>492</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>493</sup> Invito ufficiale, [...], [riferimento al fascicolo]. [...], cfr. [riferimento al fascicolo] (che menziona erroneamente che la riunione si svolse il 18 marzo 2005) e [...], [riferimento al fascicolo]. Per i partecipanti, cfr. anche Winkhaus, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]. Fuhr ammette la propria partecipazione, cfr. Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

resoconto della riunione ed elenca i partecipanti succitati; essa dimostra come lo scopo della riunione fosse di fornire a tutte le parti un quadro delle misure adottate da ciascuna società per attuare l'aumento di prezzo concordato. La nota riporta quanto segue:

*“Adeguamento dei prezzi di vendita*

*Alla riunione del Fachverband del novembre 2004, era stata prospettata la necessità di un aumento dei prezzi nell'ordine del 3,4% - 3,9% – e ciò subito dopo la Bau [fiera campionaria] a Monaco.*

*Come hanno agito i vari produttori?*

*Fuhr: a partire dall'1.4.2005 +3,8% su tutti i prodotti*

*GU: nuovo listino prezzi genn. 2005 – è stato integrato un MTZ del 6%, settori marginali aumentati, gli articoli con il maggior fatturato non sono stati aumentati*

*- Siegenia: a partire dall'1.4.2005 +3% su tutti gli articoli – ha pubblicato un nuovo listino prezzi, alcuni prezzi lordi hanno subito forti rincari, è stato integrato un MTZ del 6% - anche l'aumento del 3%. L'aumento per i clienti avviene tramite nuove definizioni individuali degli sconti.*

*- Roto: nuovi prezzi con l'integrazione di un MTZ del 6% a partire dall'1.4 – inoltre, a partire dall'1.5, si applica un aumento dei prezzi del 3%*

*Hautau: in Germania nessun aumento, negli altri paesi si prevede un aumento del 3,8%.*

*Winkhaus: non vi saranno aumenti dei prezzi nella prima metà del 2005. [nome: dipendente]: ‘Al momento, non incontriamo i nostri clienti perché vogliono solo parlare di prezzi.’*

*Cosa fa Maco? Non abbiamo ancora deciso, in particolare per il fatto che a novembre due società ci hanno comunicato di non volere attuare un altro aumento di prezzo. Anche noi intendiamo operare un aumento dei prezzi del 3% – ma solo a partire dall'1.5.2005 – e seguiremo l'esempio di Siegenia – nuovo listino dei prezzi lordi con MTZ (6%) integrato e aumento del 3% – adeguamento degli sconti caso per caso. (...)*

*Per quanto concerne il mercato polacco, tutti si rammaricano della situazione complicata e lamentano l'effetto che ciò ha sui mercati di Repubblica ceca + Slovacchia; tutti convengono che non si può continuare così, ma si rendono conto che al momento non è attuabile un accordo per mantenere il silenzio. Tutti erano palesemente a disagio nel parlare di questo mercato. (...).*

*È stato chiesto a tutti il modo in cui ciascuna società avesse attuato l'MTZ del 6%: la risposta è stata che l'applicazione non è stata completa; si è raggiunta probabilmente una media del 4%. [nome: dipendente (Winkhaus)]: “Abbiamo dovuto ritirare completamente l'MTZ solo con un cliente.” [nome: dipendente (Roto)]: “Abbiamo fatto un calcolo preciso. L'eccedenza che abbiamo realizzato alla fine dell'anno dimostra, se rapportata al periodo di applicazione, che abbiamo raggiunto pienamente il 6%”.<sup>494</sup>*

<sup>494</sup>

Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*‘Preisanpassungen bei Verkaufspreisen.*

(213) [...] <sup>495</sup>. [...] <sup>496</sup> [...]:

[...] <sup>497</sup>

(214) Un documento che fa riferimento all'esito delle riunioni succitate dell'8 marzo 2005 è stato rinvenuto durante gli accertamenti presso i locali di Winkhaus; si tratta di un messaggio di posta elettronica inviato dal rappresentante di Winkhaus, [nome: dipendente], a [nome/funzione: dipendente (Francia)] di Winkhaus, che elenca i partecipanti e fornisce un resoconto degli annunci fatti dalle parti sui prezzi.

*“Aumento dei prezzi:*

*Generalmente, le dichiarazioni sono valide solo per la Germania, ma penso che si applichino in parte anche ad altri mercati. Non c'era un quadro uniforme.*

*– Siegenia aumenterà i prezzi a partire dall'1.4.05 del 3% (aumento dei prezzi, nessun MTZ), (...) l'MTZ è stato integrato nel nuovo listino prezzi (...)*

*– Maco aumenterà i prezzi a partire dall'1.5. del 3%, sta arrivando un nuovo listino che integra l'MTZ.*

*- Roto aumenterà i prezzi a partire dall'1.5. di circa il 3%. Come al solito, [nome: dipendente] non si sbilancia, è imminente l'arrivo di un nuovo listino prezzi con l'integrazione dell'MTZ.*

---

*Bei der Besprechung im Fachverband im Nov. 2004 wurde die Notwendigkeit einer Preisanpassung in Höhe von 3,4% - 3,9% ins Auge gefasst – und das kurz nach der BAU MÜNCHEN.*

*Welche Schritte hat wer unternommen?*

*Fuhr: ab 1.4.2005 +3,8% auf alle Artikel*

*GU: neue Preisliste Jan 2005 – 6% MTZ wurde eingebaut, Randbereiche wurden erhöht, die umsatzstarken Artikel wurden nicht erhöht.*

*SIEGENIA: ab 1.4.2005 +3,0% auf alle Artikel – es gibt eine neue Preisliste, Bruttopreise wurden teilweise sehr stark nach oben verändert, MTZ von 6% wurde eingebaut – auch die 3%ige Erhöhung. Die Anpassung für den Kunden erfolgt durch individuelle Neufestsetzung der Rabatte.*

*ROTO: Neue Preise mit Einbau des 6%igen MTZ ab 1.4. – und ab 1.5. wird eine 3,0%ige Preiserhöhung umgesetzt.*

*HAUTAU: In Deutschland keine Erhöhung, in übrigen Ländern wird eine 3,8%ige Erhöhung angestrebt.*

*WINKHAUS: Im ersten Halbjahr 2005 wird es keine Preiserhöhung geben. [nome: dipendente]: 'Wir gehen im Moment nicht zum Kunden, weil dieser mit uns nur Preisgespräche führen will.'*

*Was macht MACO?*

*Wir haben noch nicht entschieden, zumal im November doch zwei Firmen signalisiert haben, keine weitere Preiserhöhung umsetzen zu wollen. Auch wir wollen eine 3,0%ige Preiserhöhung umsetzen – aber erst mit 1.5.2005 – und werden den Weg gehen, den Siegenia-Aubi eingeschlagen hat – neue Bruttopreisliste mit eingebautem MTZ (6%) und 3%iger Erhöhung – individuelle Rabattanpassung. (...)*

*Was dem Markt 'POLEN' betrifft, bedauern alle die verfahrenere Situation, beklagen alle das Ausstrahlen auf die Märkte CZ + SK, sagen alle, dass es so nicht weitergehen könne, sehen aber auch alle, dass derzeit eine 'Stillhaltvereinbarung' nicht realisierbar sei. Es war allen spürbar unangenehm, über diesen Markt zu sprechen. (...)*

*Rundum wurde gefragt, wie jedes einzelne Unternehmen den MTZ von 6% umgesetzt habe. Es haben alle davon gesprochen, nicht ganz aber vielleicht doch 4% im Schnitt erreicht zu haben. [nome: dipendente (Winkhaus)]: 'Nur bei einem Kunden mussten wir den MTZ komplett zurücknehmen.' [nome: dipendente (Roto)]: 'Wir haben das exakt ermittelt. Den Mehrerlös, den wir zum Jahresende erreichten, zeigt umgelegt auf den Zeitraum der Umsetzung, dass wir die 6% voll erreichen konnten.'*

<sup>495</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>496</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>497</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

- GU non applicherà nessun aumento di prezzo, nuovo listino prezzi con MTZ incorporato dall'1.2. e alcuni adeguamenti in ambiti marginali.
- Fuhr aumento del 3,8%
- Strenger aumentò del 3,9%
- Hautau, nessun aumento
- Winkhaus, nessun aumento.<sup>498</sup>

(215) Un appunto manoscritto rinvenuto presso la sede di Hautau durante l'accertamento e [...] scritto l'8 marzo 2005<sup>499</sup> recita:

"Evoluzione dei prezzi

*aumento dei prezzi Strenger fuori 3,9%*

*Fuhr fuori 3,8%*

*GU nuovo listino prezzi, MTZ integrato (ha ottenuto il 3-4% -> lettera della Grecia a Roto diminuisce dell'8%) nessun aumento -> solo nell'eventualità di un ulteriore forte rincaro dell'acciaio (...)*

*Siegenia: 3% annunciato su tutta la gamma sotto forma di riduzione degli sconti, 2% in LM (...)*

*Il 6% di Roto è applicato in tutto il mondo, nel 2005 raggiunto il 4,1%*

*-> Europa occidentale 3% a partire dal 1° febb.*

*-> Europa meridionale 3% a partire dal 1° febb.*

*In Germania sta scendendo paurosamente*

*Aumento dell'acciaio, Roto 10,x%*

*sulla base dei produttori in Germania*

*In Germania annuncio del 3%, domani, su tutto! LM nulla*

*Europa orientale a livello della Polonia, ancora nessun aumento*

*Maco aspetta, nessun annuncio*

*-> anch'essa annuncerà il 3% Nuovo listino prezzi!*

*La Polonia non deve essere esclusa!*

*L'MTZ ha ottenuto circa il 3,8%*

*Siegenia Germania con l'MTZ meglio che altri paesi, nuovo listino!*

*Winkhaus 1° semestre nulla, i serramentisti resteranno sotto il livello dell'anno scorso, (...)*

<sup>498</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Preiserhöhung*

*Generell gelten die Aussagen nur für Deutschland, ich denke sie gelten teilweise auch für andere Märkte. Ein einheitliches Bild hat sich nicht ergeben.*

*- Siegenia erhöht die Preise zum 1.4.05 um 3% (Preiserhöhung, kein MTZ), (...) der MTZ ist in die neue Preisliste eingearbeitet (...)*

*- Maco erhöht die Preise zum 1.5. um 3%, neue Liste mit eingearbeitetem MTZ kommt*

*- Roto erhöht die Preise zum 1.5. um 3% oder so ähnlich, [nome: dipendente] ist da wie immer sehr unverbindlich, eine neue Preisliste kommt mit eingearbeitetem MTZ*

*- GU keine Preiserhöhung, neue Preisliste mit eingearbeitetem MTZ seit 1.2 und gewissen Anpassungen in Randbereichen*

*- Fuhr, Erhöhung 3,8%*

*- Fuhr, Erhöhung 3,9%*

*- Hautau, keine Erhöhung*

*- Winkhaus, keine Erhöhung'*

<sup>499</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*MTZ in totale 4%*

*Ritiro dell'aumento dei prezzi per la Polonia*

*Andrà bene se riescono a mantenere il livello del 2004*

*Stagnazione dell'acciaio, contratti più lunghi, fornitura merci bene, ha un 4-5% sui prezzi di vendita*

*Nuovo listino GU dall'1.2.05, nessun MTZ, aumento dei prezzi dei prodotti marginali, buona gestione delle richieste.*<sup>500</sup>

#### 5.6.3.2. Riunione del 20 maggio 2005

- (216) Un verbale interno relativo a una riunione dei direttori delle vendite di Maco, del 20 maggio 2005, costituisce un'ulteriore prova del fatto che le parti intendevano aumentare i prezzi in tutti i paesi. Il documento è relativo a una riunione dei rappresentanti di Maco e Siegenia e riporta quanto segue:

*'Riunione: Maco e Siegenia Aubi*

*-> Partecipanti:*

*Maco – [nomi: dipendenti]*

*Siegenia-Aubi – [nome: dipendente] ([funzione: dipendente]) (...)*

*Entrambe le parti si sono impegnate in linea di principio a una concorrenza leale e "ragionevole"!*

*-> Nuovo listino prezzi/aumento dei prezzi ferramenta per ante scorrevoli e a ribalta +6% MTZ e 3% di aumento sul prezzo netto per tutti i clienti esterni*

---

<sup>500</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; e risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

"Preisentwicklung

*Strenger Preiserh. raus 3,9%*

*Fuhr raus 3,8*

*GU neue Preisliste, MTZ eingerechnet (hat 3-4% gebracht -> Griechenland Brief Roto senkt um 8% ab), keine Erhöhung -> nur wenn Stahl noch mal erheblich steigt. (...)*

*Siegenia 3% angekündigt, gesamte Palette als Rabattkürzung, 2% im LM*

*Roto 6% sind weltweit gut durch, auf 2005 4,1% gebracht*

*-> Europa West 3% ab 1. Febr.*

*-> Europa West 3% ab 1. Febr.*

*Es geht in D gnadenlos nach unten*

*Stahlerhöhung Roto 10,x%*

*auf Herstellerbasis*

*In D 3% ankündigen, morgen, über alles! LM nichts*

*Osteuropa, Polenniveau, noch keine Erhöhung*

*Maco wartet ab, nichts angekündigt, abgewartet*

*-> wird auch 3% ankündigen Neue Preisliste!*

*Polen darf nicht ausgeschlossen werden*

*MTZ hat ca. 3,8% gebracht*

*Siegenia D mit MTZ besser als andere Länder, Neue Liste!*

*Winkhaus 1. Halbjahr nichts, Verarbeiter werden unter Vorjahr bleiben, (...)*

*MTZ in somma 4%*

*Polen Preiserhöhung zurückgenommen*

*Ist froh wenn er das Niveau von 2004 halten kann*

*Stahl Stillstand, Kontrakte länger, Versorgung gut, hat 4-5% auf VK-Preise*

*GU Neue Liste seit 1.2.05, kein MTZ, Randprodukte erhöht, starkes Forderungsmanagement'*

+6% MTZ e 1,5% di aumento sul prezzo netto per tutte le controllate  
Data prevista: dal 01.06.2005

-> Aumento di prezzo per anta e ribalta

Problema: [nome: dipendente (Siegenia)] ammette che questo aumento di prezzo non può essere praticato con tutti i clienti!

Secondo [nome: dipendente (Siegenia)], Roto, Winkhaus e GU non aumenteranno i prezzi!<sup>501</sup>

### 5.6.3.3. Italia

(217) [...] <sup>502</sup> [...] <sup>503</sup>

(218) [Dalle informazioni comunicate alla Commissione emerge] che una delle riunioni annuali dei concorrenti in Italia si tenne il 10 ottobre 2005 a Milano, presso la sede di Siegenia, e [risulta] che i partecipanti furono: [nomi: dipendenti] (GU Italia), [nomi: dipendenti] (Maico), [nomi: dipendenti] (Roto Germania), [nomi: dipendenti] (Siegenia Germania), [nome: dipendente] (Sari)<sup>504</sup>, [nomi: dipendenti] (AGB). Lo scopo della riunione era quello di scambiarsi e discutere informazioni sugli aumenti di prezzo per il mercato italiano per l'anno successivo. Le società comunicarono una certa cifra (per es. il 5%) o una fascia di riferimento (per es. 3 – 5%) oppure il fatto che non fosse previsto alcun aumento di prezzo. [Le informaizioni riportate alla Commissione indicano a proposito] che le informazioni ricevute potevano essere utilizzate dai partecipanti nell'attuazione della loro politica dei prezzi. Non si raggiunse un accordo su una certa percentuale o fascia di aumenti, ma tutti condividevano l'opinione che fosse necessario aumentare i prezzi. [V]ennero anche comunicate le date degli aumenti di prezzo, per quanto non vi fosse un approccio comune.<sup>505</sup>

---

<sup>501</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

L'originale tedesco recita come segue:

*'Treffen: Maco und Siegenia-Aubi*

-> Teilnehmer:

Maco – [nomi: dipendenti]

Siegenia-Aubi – [nome: dipendente] ([funzione: dipendente]) (...)

*Beide Seiten haben sich grundsätzlich zu fairem und "sinnvollem" Wettbewerb bekannt!*

-> Neue Preisliste / Preiserhöhung bei SKB

+6% MTZ und 3% Nettopreiserhöhung für alle externen Kunden

+6% MTZ und 1.5% Nettopreiserhöhung für alle Niederlassungen

Zieltermin: ab 01.06.2005

-> Preiserhöhung bei DK

*Problem: [nome: dipendente (Siegenia)] gibt zu, dass diese Preiserhöhung "nicht bei allen Kunden" realisiert werden kann! Laut [nome: dipendente (Siegenia)] werden Roto, Winkhaus und GU keine Preiserhöhung durchführen!*

<sup>502</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>503</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>504</sup> [...] Sari è l'importatore esclusivo di Roto in Italia, [riferimento al fascicolo].

<sup>505</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

#### 5.6.3.4. Polonia

- (219) [...] <sup>506</sup> [...]:  
[...] <sup>507</sup>

#### 5.6.4. Conclusioni

- (220) In considerazione delle succitate prove, la Commissione è del parere che sia stato raggiunto un accordo fra i produttori per aumentare i prezzi dei prodotti a livello del SEE e che tale accordo sia stato successivamente messo in atto e controllato.

### 5.7. Aumento dei prezzi per l'anno 2006

#### 5.7.1. Incontri nell'ambito della conferenza permanente del novembre 2005: discussioni sugli aumenti di prezzo comuni per il 2006

- (221) [...] <sup>508</sup> [...] <sup>509</sup> [...] <sup>510</sup> [...] <sup>511</sup> [...] <sup>512</sup>

- (222) Lo stesso giorno, alle ore 10.30 si tenne la riunione principale di novembre a Düsseldorf, <sup>513</sup> cui presero parte, fra gli altri, [nome: dipendente] per GU, [nome: dipendente] per Winkhaus, [nome: dipendente] per Strenger, [nome: dipendente] per Fuhr, [nome: dipendente] per Siegenia, [nome: dipendente] per Hautau, [nome: dipendente] e [nome: dipendente] per Maco. <sup>514</sup> Il verbale della riunione principale di novembre non riporta un eventuale aumento dei prezzi per il 2006. <sup>515</sup>

- (223) Il sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si riunì lo stesso giorno alle ore 12.45 a Düsseldorf. <sup>516</sup> [...] <sup>517</sup>. [...]:

[...] <sup>518</sup>

- (224) Gli appunti manoscritti sull'ordine del giorno della conferenza permanente rinvenuti presso Siegenia recitano così in relazione al punto 2 dello stesso, "situazione economica" <sup>519</sup>: '2006 4-5% a partire dall'1.7.2006 20% di quanto applicato. <sup>520</sup>

---

<sup>506</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>507</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>508</sup> [...].

<sup>509</sup> [...].

<sup>510</sup> [...].

<sup>511</sup> [...].

<sup>512</sup> [...].

<sup>513</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>514</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>515</sup> Cfr. [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>516</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>517</sup> Cfr. il verbale dell'AKB- sottocomitato "ferramenta per finestre", [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>518</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...]

<sup>519</sup> '2. Die wirtschaftliche Situation'

<sup>520</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. '2006 4-5% ab 1.7.2006 20% des umgesetzten'.

Negli appunti presi alla conferenza permanente da [nome: dipendente] di Siegenia, si legge: '4-5% a partire dall'1.7.06, 6 settimane in anticipo'<sup>521</sup>. [...]'<sup>522</sup> [...]'<sup>523</sup>.

5.7.2. Riunioni successive del marzo 2006: conferma di un aumento dei prezzi comune e inclusione di GU

(225) Il 15 marzo 2006 si svolse una riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B, <sup>524</sup> cui parteciparono [nome: dipendente] (Siegenia), [nome: dipendente] (Roto)<sup>525</sup>, [nome: dipendente] (Strenger), [nome: dipendente] (Maco), [nome: dipendente] e [nome: dipendente] (Hautau), [nome: dipendente] (GU) e [nome: dipendente] (Winkhaus).<sup>526</sup> I partecipanti discussero nuovamente dell'aumento comune dei prezzi e si scambiarono informazioni sull'entità esatta e sui tempi di realizzazione di tale aumento.

(226) Una nota interna di GU sulla riunione, stilata da [nome: dipendente] riporta quanto segue:

*"2. situazione dei prezzi – aumento prezzi delle materie prime*

*Roto +3,5-4% a partire dall'1.6.06 (in Germania)*

*Maco + circa. 4% massimo a partire dall'1.7.06 (in Germania)*

*Siegenia +3,5-4% a partire dall'1.7.06 (in Germania)*

*Hautau +3,8% in aprile*

*Forse più tardi un MTZ per l'alluminio (ferramenta per serramenti di grandi dimensioni) del 4% circa. Dovrebbe essere coordinato con GU, Siegenia, Roto. (...)*

*Tutti dichiarano che gli aumenti di prezzo non dovrebbero essere una questione da trattare alla fiera campionaria. L'aumento nel frattempo intervenuto sui prezzi delle materie prime sarà comunicato solo su richiesta.*"<sup>527</sup>

(227) Un appunto manoscritto preso alla riunione del 15 marzo 2006 del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B da [nome: dipendente] e rinvenuto presso la

---

<sup>521</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. '4-5% ab 1.07.06 6 Wochen vorher'. Cfr. anche le spiegazioni in merito alla riunione date da Siegenia, secondo cui si parlò delle aspettative del settore rispetto ai costi, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>522</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>523</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>524</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; la riunione è definita 'Fachabteilung Drehkipp' che è un'altra denominazione del Fachabteilung Fensterbeschlag, cfr. la spiegazione data da GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Sulla riunione, cfr. anche GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] (dove la riunione è definita 'Fachverband'); Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>525</sup> [...].

<sup>526</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] (Winkhaus non è in elenco); Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>527</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'2. Preissituation – Materialteuerung:*

*Roto +3,5-4% zum 01.06.06 (in D)*

*Maco: + ca. 4% max. zum 01.07.06 (in D)*

*Siegenia +3,5-4% zum 01.06.06 (in D)*

*Hautau + 3,8% im April*

*Eventuell später einen MTZ für Alu (Großflächenbeschläge) von ca. 4%. Sollte noch abgestimmt werden mit GU, Siegenia Roto. (...)*

*Alle erklärten, Preiserhöhung soll kein Thema auf der Messe sein. Nur bei Nachfrage teilt man die inzwischen eingetretene Materialteuerung mit.'*



sede di GU contiene importi analoghi in merito ai possibili aumenti previsti di Roto, Maco, Siegenia e Hautau.<sup>528</sup>

- (228) Un appunto manoscritto della riunione del 15 marzo 2006 rinvenuto presso Hautau contiene le medesime cifre per gli aumenti di prezzo previsti:

*"Roto 3,5-4% a partire dall'1.6  
Maco 3,5-4% a partire dall'1.7  
Siegenia per modifiche agli sconti circa il 4% 1.6. (1.7.) (...)  
1.6.-1.7. aumento dei prezzi del 3-4%  
6-8% per HS (alzante scorrevole) forse alternativamente 4% alluminio zinco  
GU e Winkhaus stanno ancora verificando."<sup>529</sup>*

- (229) Una nota interna di Winkhaus concernente la riunione tenuta dal sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B il 15 marzo 2006 dimostra come i partecipanti discussero la strategia relativa agli aumenti di prezzo comuni e si scambiarono le rispettive intenzioni sugli aumenti per il 2006. Winkhaus e GU non presero una posizione definitiva sull'aumento dei prezzi:

*"Opinione generale: meglio aumenti di prezzo frequenti (per es. annuali) e più ridotti (massimo 4%) che forti dP [=aumenti di prezzo medi] sporadici.  
I produttori prevedono le seguenti modifiche di prezzo per il 2006:  
In generale: a metà 2006 dP +3-4%  
Portal o insieme con l'MTZ al 3-4% o dP di circa l'8% (Siegenia, Hautau)  
L'aumento potrà essere comunicato sotto forma di aumento di prezzo o di MTZ ma tutti vogliono includerlo nei listini prezzi o negli sconti e non annunciare un MTZ separato. Non si ritiene fattibile una clausola di adeguamento generale dei prezzi. Comunicazione durante la fiera campionaria: passiva – comunicazione solo su richiesta.  
- Roto: in Germania aumento dei prezzi del 3,5-4% (lettera a PVH)  
Maco: in Germania a partire dall'1.7 nuovo listino, dP di circa il 4%  
Siegenia in Germania tra l'1.6 e l'1.8 dP di circa il 3,5-4%  
(...)  
GU vuole consultarsi."<sup>530</sup>*

---

<sup>528</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>529</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Roto 3,5-4% zum 1.6.*

*Maco 3,5-4% zum 1,7.*

*Siegenia durch Rabattveränderung knapp 4% 1.6.(1.7.)*

*(...)*

*1.6.-1.7 3-4% Preiserh.*

*6-8% im HS ev alt 4% MTZ Alu Zink*

*GU und Winkhaus klären noch.'*

<sup>530</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Allgemeine Meinung: besser häufiger (z.B. jährlich) kleine Preisteigerungen (max. 4%) als seltener große dP.*

*Die Hersteller planen folgende Preisänderungen in 2006: Allgemein: Mitte 2006 dP +3-4%*

*Portal entweder zus MTZ 3-4% oder dP ca. 8% (Siegenia, Hautau)*

*Kommunikation als Preiserhöhung oder MTZ, aber alle wollen in die Preisliste oder Rabatte einarbeiten und keinen separaten MTZ auswerfen. Eine allg. Preisgleitklausel wird als nicht umsetzbar betrachtet.*

- (230) [...] <sup>531</sup> [...] <sup>532</sup>
- (231) [...] <sup>533</sup>.
- (232) Il 30 marzo 2006 si riunì il sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB. [...] <sup>534</sup> [...] <sup>535</sup> [...] <sup>536</sup>
- (233) Sono stati rinvenuti gli appunti presi da [nome: dipendente] di Hautau <sup>537</sup> in merito alla riunione del 30 marzo. Si può desumere che il primo appunto, dal titolo “AKB”, sia stato preso durante la riunione preliminare. Da esso si evince che Siegenia e Roto esercitarono una certa pressione su [nome: dipendente] di Winkhaus affinché comunicasse un aumento di prezzo ai rivenditori, e che anche la GU aderì all’aumento del 3-4%:
- "Data prezzi dall'1.6. all'1.7.  
Winkhaus non informerà i rivenditori, nuovo listino prezzi l'1.10. selettivo, prezzi anche con clienti. Tutti i mercati, anche Polonia.  
Per adeguare le insensate strutture dei prezzi  
Siegenia e Roto hanno spinto [nome: dipendente (Winkhaus)]  
anche GU adesso, fine aprile/maggio  
3-4% in generale  
– [nome: dipendente (Winkhaus)] aiuterà i produttori con una lettera ai rivenditori."* <sup>538</sup>
- (234) La riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB cominciò dopo la riunione preliminare dei produttori, a Düsseldorf. <sup>539</sup> Vi presero parte i rappresentanti di Fuhr ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]), Roto ([nomi: dipendenti]), Maco ([nome: dipendente]), GU ([nome: dipendente]), Siegenia

---

*Kommunikation auf der Messe: passiv – auf Anfrage wird kommuniziert.*

*Roto: in D Preiserhöhung 3,5-4% (Schreiben an PVH)*

*Maco: in D zum 1.7. neue PL, dP ca. 4%*

*Siegenia: in D 1.6. bis 1.8. dP ca. 3,5-4%*

*GU: Will noch abklären*

*dP' sta per 'durchschnittliche Preiserhöhung', cfr. Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].*

*'Portal' è il nome di talune tipologie di ferramenta per grosse porte-finestre prodotte da Siegenia.*

<sup>531</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>532</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>533</sup> [...].

<sup>534</sup> [...].

<sup>535</sup> [...].

<sup>536</sup> [...]

<sup>537</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>538</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preis Termin 1.6. bis 1.7.*

*Winkhaus wird Handel nicht anschreiben, neue Preisliste 1.10., selektiv*

*Preise auch bei Kunden. Alle Märkte, auch Polen,*

*Unsinnige Preisgestaltung angleichen.*

*Siegenia + Roto stark auf [nome: dipendente (Winkhaus)] gedrängt*

*GU jetzt auch, Ende April/Mai*

*3-4% generell*

*[nome: dipendente (Winkhaus)] hilft der Branche mit Schreiben an Handel*

<sup>539</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]) e Winkhaus ([nomi: dipendenti]).<sup>540</sup> La riunione vide anche la partecipazione dei rivenditori. Dal verbale di questa riunione, si evince che il previsto aumento di prezzo comune fu confermato e comunicato dai “produttori di ferramenta per finestre” ai rivenditori:

*"Prospettive sulla seconda metà del 2006*

*In ragione del citato aumento dei prezzi delle materie prime, dei maggiori costi dell'energia, nonché dei previsti accordi salariali, fra il 1° giugno e il 1° luglio i produttori di ferramenta per finestre aumenteranno mediamente i loro prezzi del 3-4%. (...) L'annuncio ai rivenditori sarà fatto alla fine dell'aprile 2006. (...) Anche tutti i fornitori di ferramenta per finestre saranno interessati da questo aumento di prezzo del 3-4%."*<sup>541</sup>

- (235) Il secondo appunto del [nome: dipendente] (Hautau), dal titolo 'AKB gem.'<sup>542</sup> fu scritto durante la riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell'AKB. L'appunto conferma che l'aumento comune dei prezzi del 3-4% da parte dei produttori venne comunicato ai rivenditori:

*"Prezzi ind. 3-4% in media, aumento tra l'1.6. e l'1.7.  
fine aprile/inizio maggio  
mediante mutate condizioni  
partecipano tutti i produttori."*<sup>543</sup>

- (236) Una nota interna di Winkhaus riporta quanto segue:

*"Forum per le ferramenta (AKB) (...)  
I concorrenti intendono attuare un aumento di prezzo in Germania maggiorando il prezzo praticato ai rivenditori."*<sup>544</sup>

---

<sup>540</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>541</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

**'Ausblick auf das 2. Halbjahr 2006**

*Aufgrund der dargelegten Steigerung der Rohstoffpreise, der gestiegenen Energiepreise sowie der zu erwartenden Lohnabschlüsse werden die Fensterbeschlaghersteller zwischen dem 01. Juni und 01. Juli 2006 ihre Preise im Durchschnitt um 3 bis 4% erhöhen. (...) Die Ankündigung der Preiserhöhung erfolgt gegenüber dem Handel Ende April 2006. (...) Von diesen Preiserhöhungen zwischen 3 und 4% sind auch alle Fensterbeschlaglieferanten betroffen.'*

<sup>542</sup> Leggasi 'AKB gemeinsam' che sta a indicare la riunione con i rivenditori.

<sup>543</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Ind. Preise 3-4% im Ø erhöhen 1.6. bis 1.7.*

*Ende April/Anf. Mai*

*Durch Kondveränderung*

*Industrie macht ges. mit.'*

<sup>544</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*'Arbeitskreis Baubeschlag (AKB)*

*(...)*

*Der Wettbewerb möchte durch Preiserhöhung an den Handel in Deutschland eine Preiserhöhung durchsetzen'.*

(237) I documenti della riunione del 30 marzo 2006 dimostrano che tutte le parti, eccetto Winkhaus, concordarono una maggiorazione del 3-4% per il 2006 e che Winkhaus venne debitamente informata degli aumenti di prezzo previsti dai suoi concorrenti.

#### 5.7.3. *Contatti in aprile e maggio 2006: adesione di Winkhaus agli aumenti comuni di prezzo*

(238) Un verbale datato 20 aprile 2006 relativo a una riunione interna rinvenuto presso Maco costituisce riprova del fatto che tutti i produttori, eccetto Winkhaus, avevano concordato un aumento comune dei prezzi e che Maco era a conoscenza dell'illegalità di tale approccio coordinato:

*"Aumento di prezzo. La situazione è drammatica! Un aumento di oltre il 3-4% è necessario! (...) Aumenti di prezzo comuni di tutti i concorrenti, eccetto Winkhaus! (...) Si prega di trattare la questione con cautela! (niente verbali, ecc.)"*.<sup>545</sup>

(239) [...]:

[...] <sup>546</sup>

(240) Un messaggio di posta elettronica inviato da [nome: rappresentante] dell'FV S+B il 15 maggio 2006 a Winkhaus illustra l'aspettativa che anche quest'ultima si allineasse alla decisione comune di aumentare i prezzi: "[Nome: rappresentante] dell'AKB domani avrà un incontro con i sei maggiori rivenditori. Siegenia e Roto hanno annunciato aumenti di prezzo. [Nome: dipendente] si chiede quale sia la vostra situazione (di Winkhaus)".<sup>547</sup> Winkhaus rispose, il 17 maggio 2006, che avrebbe aderito agli aumenti di prezzo comuni: "Anche Winkhaus aumenterà i prezzi, ma non in generale e non in misura eguale per tutti i clienti. Concorderemo la procedura con ogni singolo rivenditore. La maggior parte delle informative è già stata inviata."<sup>548</sup> Di conseguenza, tutte le parti, inclusa Winkhaus, convennero infine di aumentare i prezzi per l'anno 2006.

#### 5.7.4. *Informazioni sulla comunicazione degli aumenti di prezzo*

(241) A seguito dell'accordo sull'aumento coordinato dei prezzi, i produttori si scambiarono il testo delle rispettive lettere di annuncio degli aumenti ai propri

---

<sup>545</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche la spiegazione della Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhung*

*Situation dramatisch! Erhöhung von mehr als 3-4% nötig!*

*(...)*

*> Gemeinsame Preiserhöhung aller Mitbewerber – außer Winkhaus!*

*(...)*

*Bitte mit Vorsicht über dieses Thema sprechen! (keine Protokolle, etc)'*

<sup>546</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>547</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. '[Nome: rappresentante] vom AKB hat morgen Treffen der großen 6 Händler, Von Siegenia und Roto sind Ankündigungen wg. Preiserhöhungen draußen, [nome: dipendente] fragt nun wie sieht es denn bei Ihnen – WINKHAUS – aus?'

<sup>548</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. 'Winkhaus wird Preiserhöhungen ebenfalls vornehmen. Allerdings nicht pauschal und für alle Kundengleich. Wir werden das Vorgehen individuell mit dem Handel abstimmen. Die Ankündigungen sind größtenteils bereits raus.'

clienti. Tali lettere servivano a dimostrare ai concorrenti che gli aumenti di prezzo concordati erano stati effettivamente comunicati. Gli aumenti di prezzo annunciati nelle lettere sono conformi alla linea d'azione concordata sopra descritta.

- (242) [...] <sup>549</sup>, Siegenia [...] annunci[ò] [...] <sup>550</sup> [...] un aumento fra il 4,9% e il 6% a partire dal 1° giugno 2006. Il 15 maggio 2006, Maco [...] <sup>551</sup> annunci[ò] un aumento del 4,1% (per la maggior parte dei prodotti) a partire dal 1° luglio 2006. Il 16 maggio 2006 Winkhaus [...] <sup>552</sup> annunci[ò] un aumento dei prezzi del 3,6% a partire dal 1° luglio 2006. Il 24 maggio 2006, Hautau inviò un messaggio di posta elettronica a Strenger, Maco, GU, Siegenia, Fuhr, Roto e Winkhaus comunicando loro di aver inviato l'annuncio <sup>553</sup> di un aumento del 4,5% o 6,5% a partire dal 1° luglio 2006.
- (243) Strenger afferma che l'aumento dei prezzi del 2,9% da essa praticato a partire dal 1° marzo 2006 non era conforme a quello delle altre parti per quanto concerne la tempistica e l'entità degli aumenti. A detta di Stenger, ciò dimostra che essa ha agito in autonomia. <sup>554</sup> Tuttavia, si rileva che questi scostamenti sono marginali. Inoltre, poiché partecipava regolarmente alle riunioni di categoria, Strenger non può non aver tenuto conto delle informazioni ricevute dalle altre parti in sede di determinazione della propria politica di formulazione dei prezzi.

#### 5.7.5. *Discussione sull'applicazione dell'aumento di prezzo*

- (244) [...] <sup>555</sup> [...] <sup>556</sup>
- (245) Nel corso di una riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B del 13 giugno 2006 a Velbert gli intervenuti in rappresentanza di Hautau ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]) e GU ([nomi: dipendenti]) <sup>557</sup> ) e Fuhr ([nome: dipendente]) <sup>558</sup>, discussero, secondo quanto emerso dagli appunti presi da [nome: dipendente/partecipante], l'applicazione degli aumenti di prezzo concordati:

#### *"Aumenti di prezzo – applicazione*

*Sieg sta andando con i rivenditori, FB buon uso di capacità quando sono attivi,*

*Lettera di Winkhaus ai clienti (FB)*

*Vuole andare verso i clienti tramite la struttura dei prezzi*

*eventualmente aumento dei prezzi in autunno come MTZ in quanto l'indice ↑↓*

*lettera GU ai rivenditori 4,2-5,9% ancora nessuna reazione*

*nessuna lettera ai produttori, c'è una possibilità*

*Fuhr all'1.8. 4,8% intero programma senza metallo (è già così)*

---

<sup>549</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>550</sup> [...].

<sup>551</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche la preparazione interna presso Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>552</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>553</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche [...],[riferimento al fascicolo].

<sup>554</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>555</sup> [...].

<sup>556</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>557</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>558</sup> Fuhr ammette la propria partecipazione; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

*Maco 4,2% DK + 6,5% DK richiede il 7-8% forse in seguito in ottobre  
Roto 3,9% all'1.7. (i rivenditori applicheranno il 4,9%) (...)  
Sieg vuole seguire.*<sup>559</sup>

[...].<sup>560</sup> La Commissione tuttavia osserva che il fatto di aver annunciato l'aumento ai clienti il giorno dopo la riunione non esclude assolutamente che gli aumenti di prezzo fossero il risultato di un accordo anticoncorrenziale fra le parti. In realtà, il coordinamento sugli aumenti di prezzo e lo scambio di informazioni relativamente agli aumenti di prezzo previsti per l'anno 2006 erano già avvenuti nel corso delle riunioni del 15 novembre 2005 (cfr. punti (222) e (223)) e del 30 marzo 2006 (cfr. punti (234) e (235)). Nel corso della riunione del 13 giugno 2006 i concorrenti si scambiarono semplicemente informazioni in merito all'attuazione dei suddetti aumenti.

- (246) Anche una nota rinvenuta presso Siegenia che illustra in dettaglio la riunione indica che i partecipanti discussero le varie modalità di applicazione delle maggiorazioni di prezzo comuni:

*"WH -> autunno nuovo listino + MTZ  
MACO -> 4,2%, 6,5% Portal (...)  
Roto -> 3,9 a partire dall'1.6.06 + rivenditori 4,9 (...)  
SI-AU -> 4-6 all'1.6.06/1.7.06 forse MTZ?  
Hautau -> AD si nasconde dietro i clienti già sotto contratto".*<sup>561</sup>

---

<sup>559</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhung Umsetzung*

*Sieg mit Handel unterwegs, FB gute Auslastung wenn sie aktiv sind,*

*Winkhaus Schreiben an Kunden (FB)*

*Will in D über Preisstruktur nach draußen gehen*

*Ev. Preiserhöhung im Herbst als MTZ als Index ↑↓*

*GU Schreiben Handel 4,2-5,9%, noch keine Reaktion gesehen*

*Kein Schreiben Verarbeiter*

*Chance da*

*Fuhr 1.8. 4,8% ges Programm ohne Metall (ist schon)*

*Maco 4,2% + 6,5% DK braucht 7-8% ev. Oktober nachziehen.*

*DK*

*Roto 3,9% 1,7. (Handel soll 4,9%) (...)*

*Sieg will anschließen'*

*'FB'* sta per serramentisti (*Fensterbauer*), Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>560</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>561</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'WH ->Herbst neue PL + MTZ*

*MACO -> 4,2%, 6,5% Portal (...)*

*Roto -> 3,9 auf 1.6.06 + Handel 4,9 (...)*

*SI-AU -> 4-6 1.6.06/1.7.06 evtl. MTZ?*

*Hautau -> AD verstecken sich hinter Abschlusskunden'*

*'Portal'* è il nome di alcuni tipi di ferramenta parallele con anta e ribalta e ad alzante scorrevole e altri scorrevoli di Siegenia, cfr. Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo].

*'AD'* sta per *'Außendienst'* che indica i rappresentanti che effettuano visite presso i clienti, mentre *'Abschlusskunden'* sono le imprese che assemblano e montano i serramenti, che i rivenditori non riforniscono con margine sufficiente e rispetto ai quali vengono concordate migliori condizioni, spesso tramite una combinazione di riduzione del prezzo da parte del produttore e riduzione del margine spettante al rivenditore, Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo].

- (247) Il 13 settembre 2006, alle 09.00 su invito di Winkhaus si tenne una riunione dei produttori.<sup>562</sup> La data fu concordata in una serie di messaggi di posta elettronica fra i [nome: dipendente] (Roto), [nome: dipendente] (Maco), [nome: dipendente] (Winkhaus), [nome: dipendente] (Hautau) e [nome: dipendente] (Siegenia).<sup>563</sup> [Un partecipante] prese appunti relativi alla discussione sull'applicazione degli aumenti comuni di prezzo:

*"Maco -> aumento di prezzo di un buon 3,3-3,5% inclusi i clienti sotto contratto*

*Roto -> difficile MTZ anche per grossi clienti – WERU  
4 contratti non per es. Bechthold  
2,2% + MTZ attuato  
forbice di prezzi mensile*

*(...)*

*S < 3%*

*2-3 no*

*W ora 6% con MTZ o sconti*

*Weru 6%*

*(...)*

*Secondo Maco, GU non ha applicato niente.<sup>564</sup>*

#### 5.7.6. Discussioni sull'applicazione degli aumenti di prezzo nei altri paesi europei

- (248) Come negli anni precedenti, nel 2006 si addivenne ad un'intesa generale sull'applicazione anche all'estero delle maggiorazioni praticate in Germania. Vi furono numerosi contatti fra i produttori, per comunicarsi reciprocamente gli aumenti di prezzo programmati al di fuori della Germania e individuare un approccio coordinato in materia. In alcuni casi, gli aumenti di prezzo negli altri paesi europei venivano già discussi durante la conferenza permanente e le altre riunioni di associazione che si tenevano in Germania. Essi venivano altresì discussi nelle riunioni organizzate dai rappresentanti locali. A volte tali discussioni comprendevano anche le ripartizioni della clientela.

---

<sup>562</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Hautau chiama la riunione 'Verband Fenster und Fassade'. GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo], Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; invito spedito da Winkhaus a Roto, Hautau e Siegenia. Winkhaus prenotò anche la sala per la riunione; Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo] dimostra che Maco fu coinvolta nelle discussioni sulla data adeguata.

<sup>563</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>564</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Maco -> Preiserhöhung gut 3,3 - 3,5% incl. Abschlußkunden*

*Roto -> schwierig MTZ auch Größte - WERU -*

*4 Abschl. nicht, z.B. Bechthold*

*2,2% + MTZ umgesetzt*

*monatlich Korridor*

*(...)*

*S < 3%*

*2 - 3 nein*

*W jetzt 6% als MTZ oder Rabatt*

*Weru 6%*

*(...)*

*GU lt. Maco nichts umgesetzt.'*

- (249) Una e-mail interna rinvenuta presso Hautau riferisce di una telefonata intercorsa fra [nome: dipendente] di Hautau e [nome: dipendente] di Roto, il 6 febbraio 2006:

*"Cambi di prezzo:*

*le zone Europa occidentale ed Europa meridionale aumentano i prezzi del 3% dal 1.4.06.*

*Nelle altre zone, la tendenza è egualmente dal 2,5% al 3%.*

*(...)*

*Roto ha una lettera dal BeNeLux di GU, firmata da [nome: dipendente]???. GU tiene i prezzi stabili, ha un nuovo listino prezzi dal 1° marzo 2006.'*

*(...)*

*Riguardo ai cambi di prezzo di Hautau:*

*aumenteremo i prezzi su tutti i mercati (eccetto la Germania) a partire dal 6.4.06 (data dell'ordine) del 3,8%.<sup>565</sup>*

- (250) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Hautau sostiene che il documento citato al punto (249) è semplicemente un resoconto delle informazioni generali di mercato sui mercati dell'esportazione, trasmesso da Roto come cliente al fornitore Hautau nell'ambito della relazione cliente-fornitore, ma che il documento non consentiva di concludere che Hautau avesse preso parte ad accordi relativi ai mercati al di fuori della Germania<sup>566</sup>. Tuttavia, si fa osservare che questo documento riporta anche la politica di formulazione dei prezzi pianificata da GU per il Belgio, il Lussemburgo e i Paesi Bassi, informazioni che difficilmente si conciliano con la spiegazione di Hautau. L'unica spiegazione ragionevole di questo documento risalente all'epoca dei fatti è che Hautau prese parte anche al coordinamento anticoncorrenziale relativo ai mercati al di fuori della Germania.
- (251) Una e-mail inviata da [nome: dipendente] di Hautau a [nome: dipendente] di Roto illustra i contatti fra i concorrenti sull'applicazione dell'aumento dei prezzi in Germania e negli altri paesi europei:

*'Trasmettiamo in allegato la nostra lettera relativa all'aumento dei prezzi di maggio 2006. A partire dal 1° luglio 2006, applicheremo sul mercato tedesco un aumento dei*

---

<sup>565</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preisveränderung:*

*Die Wirtschaftsräume Westeuropa und Südeuropa erhöhen zum 1.4.06 ihre Preise um 3%.*

*In den restlichen Wirtschaftsräumen liegt die Tendenz auch bei 2,5% bis 3%.*

*(...)*

*Roto liegt ein Schreiben aus BeNeLux von GU, unterschrieben von [nome: dipendente]???, vor. GU hält die Preise stabil, hat ab 1.3.06 eine neue Preisliste.'*

*(...)*

*Betr. Hautau Preisveränderung:*

*-Wir werden in allen Märkten (Ausnahme Deutschland) die Preise ab 6.4.06 (eingehende Aufträge) um 3,8% erhöhen.'*

Hautau (risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo] afferma che la conversazione si tenne nel contesto di una relazione di fornitura fra Hautau (fornitore) e Roto (acquirente). Tuttavia, il testo della e-mail non consente di concludere che essa si limitasse a una relazione di fornitura. In primo luogo, Hautau non è solo fornitore, ma anche concorrente di Roto. Secondo, non vi sarebbe stato bisogno che Roto, in quanto acquirente, comunicasse ad Hautau i suoi prezzi di vendita. Terzo, l'informazione sul comportamento di GU nella formulazione dei prezzi non è rilevante per la relazione di fornitura fra Hautau e Roto, ma per il coordinamento orizzontale fra produttori.

<sup>566</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].



prezzi rispettivamente del 4,5% e 6,5%. L'aumento dei prezzi sui mercati esteri viene già applicato dal 18 aprile 2006.<sup>567</sup>

- (252) L'approccio volto ad estendere l'aumento comune di prezzo per la Germania agli altri paesi europei, che coinvolge i rappresentanti locali, è illustrato, per il 2006, da un documento interno di Maco datato 20 aprile 2006:

*"Aumenti di prezzo comuni per tutti i concorrenti - eccetto Winkhaus! Tutti i responsabili delle vendite devono concordare gli aumenti di prezzo per paese!"*<sup>568</sup>

- (253) Winkhaus è del parere che questo passaggio dimostri che essa non prese parte a un aumento dei prezzi relativo al SEE nel 2006, come evidenziato anche dalle dichiarazioni dei responsabili delle vendite locali.<sup>569</sup> Questa argomentazione deve essere respinta. In primo luogo, come illustrato al punto (240), il 17 maggio 2006 Winkhaus comunicò che avrebbe aderito all'accordo sull'aumento comune dei prezzi e scambiò le sue lettere di aumento dei prezzi con i suoi concorrenti.<sup>570</sup> Il documento Maco del 20 aprile 2006 non poteva tenere conto di tale sviluppo e pertanto non si può interpretare nel senso che Winkhaus non prese parte agli accordi sugli aumenti di prezzo nel SEE. Secondo, i documenti citati ai punti (262), (263), (269) e (277) dimostrano che Winkhaus era coinvolta in svariati scambi con i propri concorrenti in merito agli aumenti di prezzo previsti negli altri paesi europei ed era considerata dai concorrenti come facente parte dell'intesa sull'aumento coordinato dei prezzi. La partecipazione di Winkhaus all'aumento coordinato dei prezzi nel SEE non è messa in questione dal fatto che Winkhaus potrebbe, in talune circostanze, essersi discostata dalla linea concordata.

- (254) Esempi di contatti riguardanti l'applicazione degli aumenti di prezzo concordati negli altri paesi europei sono elencati di seguito.

#### 5.7.6.1. Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo

(255) [...] <sup>571</sup>

(256) [...] <sup>572</sup>

(257) [...]

[...] <sup>573</sup>

(258) [...] <sup>574</sup> [...].

---

<sup>567</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'als Anlage erhalten Sie unser Preiserhöhungsschreiben aus Mai 2006. Zum 01. Juli 2006 werden wir eine Preiserhöhung von 4,5% bzw. 6,5% auf dem deutschen Markt umsetzen. Die Preisanpassung auf den Auslandsmärkten ist bereits zum 18. April 2006 erfolgt.'

<sup>568</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'Gemeinsame Preiserhöhung aller Mitbewerber – außer Winkhaus!  
Alle Verkaufsverantwortlichen müssen Preiserhöhungen auf Länderebenen vereinbaren!'

<sup>569</sup> Cfr. punti (263) e (269).

<sup>570</sup> Cfr. punto (242).

<sup>571</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>572</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>573</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

### 5.7.6.2. Italia e altri

(259) [La Commissione ha informazioni a proposito di] una riunione, tenutasi il 12 ottobre 2005 nei pressi di Milano cui parteciparono i rappresentanti di GU ([nomi: dipendenti]), [nome: dipendente (Roto Italia)] di Sari [...], Siegenia ([nomi: dipendenti]), Maico ([nomi: dipendenti]) e AGB ([nomi: dipendenti]). Nel corso dell'incontro, i partecipanti si scambiarono e discussero i rispettivi aumenti di prezzo programmati per il 2006<sup>575</sup>. [Una parte del procedimento] conferma l'incontro, i partecipanti e la discussione sugli aumenti di prezzo per il 2006<sup>576</sup>. [...] <sup>577</sup>.

(260) Un appunto manoscritto preso nel corso della riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B tenutasi il 15 marzo 2006 e rinvenuto presso GU riporta quanto segue:

*"4. PL – (...) 4-5% di aumento sì o no!!  
5. Maco Italia + GU circa 3% a partire dall'1.3./1.4.  
Hautau 3,5-3,8% eccetto DE  
15.4.-15.5. (...)"<sup>578</sup>*

(261) Un appunto manoscritto preso nel corso della riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B tenutasi il 15 marzo 2006 rinvenuto presso la sede di Hautau riporta quanto segue:

*"Maco e GU dall'1.3. aumento prezzi in Italia  
3,x%  
Siegenia vuole introdurlo ora  
Grecia GU leader del mercato*

*Roto 3% ai rivenditori, che non hanno applicato niente nel 2005."<sup>579</sup>*

Hautau spiega che sul mercato italiano, GU e Maco attuarono aumenti di prezzo superiori al 3%. Siegenia voleva procedere ad un aumento di prezzo.<sup>580</sup>

---

<sup>574</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>575</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>576</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>577</sup> [...].

<sup>578</sup> GU, documenti dell'accertamento [riferimento al fascicolo]:

*'4. PL – (...) 4-5% Erhöhung ja oder nein!!*

*5. Italien Maico + GU ca. 3% ab 1.3/1.4.*

*Hautau 3,5-3,8% auß DE.*

*15.4/15.5.'*

<sup>579</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'- Maco und GU 1.3. Preiserh. Italien*

*3,x%*

*Siegenia will jetzt raus*

*- Griechenland GU Marktführer*

*Roto 3% beim Handel, der in 2005 nichts umgesetzt.'*

<sup>580</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

### 5.7.6.3. Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Ungheria e altri

- (262) In un appunto interno di Winkhaus sulla riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’FV S+B del 15 marzo 2006 si legge:

*"Polonia: si dice sia rimasta stabile nel 2005. Dell’aumento di prezzo di Roto del 7% nel 2005, rimane il 2,1%.*

[Nome: dipendente] [di Roto] *ha annunciato un aumento dei prezzi del 3% per il 3° trimestre del 2006 nella sua zona (F, Benelux, GB).*

*Italia/Spagna: dP [aumento medio dei prezzi] 3% (Roto, Siegenia)?*<sup>581</sup>

- (263) Un appunto rinvenuto presso Hautau concernente la riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB del 30 marzo riporta quanto segue:

*"In Polonia bassi livelli di prezzo (7% Winkh. non ha aderito), attenzione, ciò ha effetti su tutti i paesi, in particolare Slovacchia, Repubblica ceca".*<sup>582</sup>

- (264) [Secondo informazioni comunicate alla Commissione Maco ha] organizzato una riunione presso la sua sede polacca il 12 aprile 2006 cui presero parte [nome: dipendente] (Roto), i [nomi: dipendenti] (GU), [nome: dipendente] (Siegenia) e [nomi: dipendenti] (Maco)<sup>583</sup>. [...], nel corso della riunione i partecipanti convennero di inviare delle informative sull’aumento dei prezzi il 15 agosto 2006. Su iniziativa di Roto, i partecipanti discussero anche degli aumenti di prezzo previsti per nove grossi clienti.<sup>584</sup> [Informazioni della Commissione] conferma[no] la riunione e i partecipanti<sup>585</sup>. Secondo [informazioni della Commissione], vennero discussi gli aumenti di prezzo per il 2006 e si pose l’accento sulla necessità di garantire il mantenimento degli aumenti annunciati. Inoltre, venne concordata una “tregua” consistente nell’astenersi, per i successivi tre mesi, dal presentare offerte a clienti che avevano già ricevuto forniture da parte di un altro produttore<sup>586</sup>. [...] <sup>587</sup> [...] <sup>588</sup>.

- (265) Un documento interno rinvenuto presso la sede di Maco e datato 20 aprile 2006, concernente la prevista evoluzione dei mercati di Repubblica ceca, Polonia, Slovacchia, Romania, Ungheria, Bulgaria, Lituania, Estonia, Lettonia e altri paesi dell’Europa orientale che non sono parti contraenti del SEE nel 2006, riporta quanto segue: *“Riunione congiunta (fissare due date) con i concorrenti nella regione*

---

<sup>581</sup> Winkhaus, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

*‘Polen: soll 2005 stabil gewesen sein. Von der Roto-Preiserhöhung 2005 um 7% sind 2,1% übrig geblieben.*

[Nome: dipendente] [di Roto] *hat für 3. Q. 2006 in seinem Gebiet (F, Benelux, GB) eine Preiserhöhung von 3% angekündigt.*

*Italien/Spanien: dP [= durchschnittliche Preiserhöhung, cfr. risposta alla richiesta di informazioni, [aumento medio dei prezzi] 3% (Roto, Siegenia)?’*

<sup>582</sup> Hautau, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

*‘Polen niedr. Preisniveau (7% Winkh nicht mitgemacht), Achtung, läuft in alle Länder, besonders Slowakei, Tsch’.*

<sup>583</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>584</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>585</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>586</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>587</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>588</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

*pertinente* [nomi: dipendenti (Maco)]<sup>589</sup>. [Nome: parte del procedimento] spiega che [nome: dipendente] era il responsabile per i paesi europei che non sono parti contraenti del SEE e che [nome: dipendente] era il responsabile per l'Ungheria; egli avrebbe dovuto incontrarsi con [nome: dipendente] di Roto e [nome: dipendente] di Siegenia.<sup>590</sup>

(266) [...].<sup>591</sup>

(267) [...].<sup>592</sup> [Informazioni sono state presentate alla Commissione sul fatto] che nel maggio/giugno 2006, [parti del procedimento] erano in contatto e convennero sul fatto che [parte del procedimento] non avrebbe praticato i prezzi inferiori finché il mercato non si fosse calmato.<sup>593</sup>

(268) Un messaggio interno di posta elettronica di Maco, datato 12 giugno 2006, rivela l'intenzione di Maco di coordinare con i suoi concorrenti i prezzi per Polonia, Repubblica ceca e Slovacchia:

*"Siamo attivi in questi paesi nel dialogo con i concorrenti, ma non dappertutto e non tutti ci danno informazioni precise. (...)*

*In Slovacchia – dove abbiamo preso contatti con tutti – [nome: dipendente] ha ricevuto soltanto informazioni imprecise, nessuno conosceva la percentuale e le date esatte, sebbene li avessimo informati della nostra intenzione di aumentare i prezzi a partire dall'1.7. e avessimo chiesto loro di rivolgersi alle proprie sedi centrali. Verificheremo le informazioni fino alla fine di questa settimana.*

*Ad ogni modo, l'aumento in SK sarà possibile soltanto se l'aumento in Polonia sarà applicato ufficialmente. La prima domanda dei clienti sarà se e di quanto aumenteremo i prezzi in PL...*

*Pertanto, ritengo che il punto più importante sia coordinare l'aumento nella zona PL, CZ, SK.*<sup>594</sup>

(269) Un messaggio di posta elettronica interno datato 16 giugno 2006 rinvenuto presso la sede di Maco, avente come oggetto "aumenti di prezzo CZ", riporta quanto segue:

---

<sup>589</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'gemeinsames Treffen (2 Termine festlegen) mit Wettbewerb in der jeweiligen Region* [nomi: dipendenti]'.

<sup>590</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>591</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>592</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>593</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>594</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Wir sind aktiv in Ländern bei Gespräche mit Konkurrenten, allerdings nicht überall und nicht alle geben uns genaue Infos: (...)*

*Slowakei – hier haben wir aktiv mit alle[n] gesprochen – [nome: dipendente] hat bis jetzt nur ungenaue Infos bekommen, keiner wus[s]te über genaue % und Termin, obwohl wir haben gesagt das[s] wir mit 1.7. Preise erhöhen wollen und haben gesagt das[s] sie sollen mit Zentrale sprechen. Aber wir werden bis Ende diese[r] Woche die Infos noch prüfen [prüfen].*

*Auf jeder [jeden] Fall ist die Erhöhung in der SK nur dann denkbar wenn die Erhöhung in Polen offiziell durchgeführt weird. Es wird erste Frage bei alle[n] Kunden sein ob und wie viel wir die Preise in PL erhöht haben...*

*Also sehe ich es als wichtigste[n] Punkt – diese Erhöhung im raum [Raum] PL, CZ, SK zu koordinieren.'*

*"Ieri ho avuto l'incontro con [nome: dipendente] (Roto). Si è convenuto che:*  
- *A partire dalla fine di giugno, informeremo i nostri clienti finali in merito a un aumento di prezzo Maco 4,8%, Roto 4,6%.*  
- *L'obiettivo è di ottenere il 3% alla fine.*  
- *Data degli aumenti: a partire dall'1.9.2006*  
- *Poiché gli addetti di Winkhaus e Si-Au in CZ non rispettano l'accordo, ora interagiranno con loro in CZ su tale questione. [Nome: dipendente], trasmettere per favore ai dirigenti della società."*<sup>595</sup>

Una risposta de [nome: dipendente] di Maco, lo stesso giorno, dimostra anche vi erano contatti anche con Siegenia al riguardo:

*"[Nome: dipendente] di SI Aubi ha dichiarato che l'aumento di prezzo dipenderà dall'applicazione dell'aumento in Polonia. Si prega di parlarne con [nome: dipendente].*  
*L'obiettivo del 3% mi sembra troppo basso; un obiettivo del 4% sarebbe naturalmente preferibile. Roto, come noi e come tutti gli altri, ha bisogno del massimo aumento.*  
*Purtroppo questa volta Winkhaus non collabora."*<sup>596</sup>

- (270) Il 3 luglio 2006, [nome: dipendente] (Maco) inviò un messaggio di posta elettronica a [nome: dipendente] (Roto), che rappresenta una prova diretta dei contatti fra i concorrenti in materia di aumenti di prezzo previsti per la Polonia:

*"[Nome: dipendente (Roto)] ha detto al nostro [nome: dipendente] che in Polonia si prevede di aumentare i prezzi solo del 3,9%.*  
*Ad ogni modo, aumenteremo i prezzi del 5,9%, in primo luogo perché abbiamo realmente bisogno di questo aumento, e anche per eliminare le differenze di prezzo con i paesi vicini.*  
*Cosa avete previsto, concretamente?"*<sup>597</sup>

---

<sup>595</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'*ich habe gestern mit [nome: dipendente] (Roto) die Besprechung gehabt. Wurde verhandelt:*  
- *Vom ende Juni werden wir unsere Endkunden mit Preiserhöhung Maco 4,8%, Roto 4,6% bekanntmachen.*  
- *Das Ziel ist am Ende 3% gewinnen*  
- *Termin der Preiserhöhung – von 1.9.2006*  
- *Weil Leute von Winkhaus und Si-AU in CZ die Vereinbarung einhalten nicht, werden wir mit ihnen jetzt in CZ auf diese Thema handeln. [Nome: dipendente], bitte auf höheres Firmenniveau übertragen.*

<sup>596</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'*[Nome: dipendente] von SI Aubi hat die Preiserhöhung von der Umsetzung der Erhöhung in Polen abhängig gemacht. Bitte mit [nome: dipendente] sprechen.*  
*3% Ziel festzulegen erscheint mir zu niedrig. 4% als Ziel wäre natürlich besser. ROTO benötigt wie auch wir und alle anderen max. an Erhöhung.*  
*Winkhaus ist leider diesmal nicht kooperativ.'*

<sup>597</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'*[Nome: dipendente (Roto)] hat unserem [nome: dipendente] gegenüber geäußert [geäußert]t, dass geplant sei, in Polen die Preise nur um 3,9% zu erhöhen.*  
*Wir werden jedenfalls die Preise um 5,9% erhöhen, einmal, weil wir diese Erhöhung wirklich benötigen und weiters, um das Preisgefälle zu den umliegenden Ländern etwas zu mildern.*  
*Was haben Sie tatsächlich geplant?'*

(271) Ci furono contatti diretti fra i concorrenti per applicare gli aumenti di prezzo nella Repubblica ceca. Un messaggio di posta elettronica inviato da Maco a Roto il 4 luglio 2006 si lamentava di un'offerta bassa presentata da Roto a un cliente ceco, sottolineando che tali offerte erano controproducenti in una fase in cui si programmava l'aumento dei prezzi.<sup>598</sup> Un messaggio simile fu inviato a Siegenia lo stesso giorno.<sup>599</sup>

(272) In uno scambio di posta elettronica fra Maco e Siegenia, avvenuto all'inizio di luglio 2006 in merito all'aumento di prezzo delle ferramenta per sistemi a battente scorrevole e ribalta vendute da Siegenia a Maco<sup>600</sup>, si discute anche del previsto aumento dei prezzi di entrambe le società nei confronti dei rivenditori e dei serramentisti. È chiaro che Maco e Siegenia davano per scontato un aumento dei prezzi coordinato e stavano verificando la sua applicazione da parte dei produttori:

*"[scrive Maco] In svariati paesi, Siegenia non ha ancora applicato l'aumento del prezzo o l'ha fatto in misura ridotta. Maco può aumentare i prezzi soltanto nella misura in cui lo fa Siegenia. [risponde Siegenia] Vi chiediamo di volerci comunicare quali sono i paesi in cui non lo abbiamo applicato. Abbiamo fatto un annuncio generale e l'abbiamo applicato quasi ovunque. Come vi ho detto ieri, solo in Polonia vi è un situazione eccezionale di cui non sono ancora soddisfatto. (...)*

*[scrive Maco] Eccezioni: CZ e SK: potremo applicare un aumento in questi paesi solo quando anche i prezzi in Polonia saranno aumentati; vorremmo farlo entro la metà di agosto, ma dobbiamo avere la disponibilità dei concorrenti. Italia: non vediamo ancora un aumento da parte di Siegenia. Francia: la data dell'aumento non è stata ancora fissata, presumibilmente sarà a partire dall'1.9. [risponde Siegenia] Abbiamo aumentato per tutti gli uffici. Lo stesso dicasi per F e I. Per quanto riguarda CZ, SK e Polonia, se non avessimo aumentato, avremmo dovuto sostenere l'aumento dei prezzi delle materie prime".<sup>601</sup>*

(273) Un documento interno datato 19-21 luglio 2006 rinvenuto presso la sede di Maco illustra i contatti intercorsi fra i concorrenti per coordinare gli aumenti di prezzo a livello di paese:

*"Aumento di prezzo nell'E[uropa] s[ud]o[rientale]  
Maco fatta eccezione per SK ha applicato!"*

---

<sup>598</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>599</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>600</sup> Cfr. Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>601</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'[scrive Maco] In verschiedenen Ländern hat Siegenia die Preiserhöhung noch nicht oder in einem geringeren Umfang realisiert. MACO kann die Preise nur in dem Umfang erhöhen, wie dies von Siegenia selbst umgesetzt wird. [risponde Siegenia] Bitte nennen Sie mir die Länder, in denen wir noch nicht umgesetzt haben. Wir haben generell angekündigt und fast überall realisiert. Wie gestern besprochen gibt es nur für Polen eine Ausnahmesituation mit der ich auch noch nicht zufrieden bin. (...)*

*[scrive Maco] Ausnahmen: CZ und SK: Hier kann eine Erhöhung erst realisiert werden, wenn auch in Polen die Preise erhöht wurden, wir wollen dies Mitte August realisieren, dazu müssen aber auch die Mitbewerber gewillt sein. Italien: hier sehen wir noch keine Erhöhung von Seiten Siegenia. Frankreich: Zeitpunkt einer Erhöhung steht noch nicht fest, wir gehen davon aus, dass die Preise ab 01.09. erhöht werden. [risponde Siegenia] Wir haben für alle NL erhöht. Dies gilt auch für F und I. Bezüglich CZ, SK und Polen müssten wir, wenn wir nicht erhöhen würden, die gestiegenen Materialpreise zahlen.*

(...)

SK: - completamente dipendente da PL

Se ne è discusso con tutti i concorrenti – sono tutti interessati, aspettare per vedere cosa accadrà in PL.”<sup>602</sup>

- (274) In un serie di messaggi di posta elettronica datati 18 luglio 2006, [funzione: dipendente (area di competenza Grecia)] di GU informava la sede centrale che *"VBH/Siegenia annuncerà il 4% fisso per tutti i gruppi di prodotti, a partire dal 1° settembre, ma con una certa flessibilità, se Roto applicherà l'aumento in seguito (il che sembra molto probabile)."*<sup>603</sup>

#### 5.7.6.4. Francia

- (275) Una e-mail rinvenuta presso Maco, inviata il 29 marzo 2006 da [nome: dipendente] di Maco a [nome: dipendente], [funzione: dipendente] di FERCO, la controllata francese di GU, illustra il coordinamento fra i concorrenti per l'applicazione, in Francia, degli aumenti di prezzo concordati:

*"Ritengo importante ribadire che non è nostra intenzione diminuire senza necessità i prezzi in Francia o altrove. Al contrario, MACO ha previsto di aumentare i prezzi del 3- 3,5% in Francia entro la metà 2006 e ritengo che sarebbe un bene per tutti, se la totalità dei fornitori di ferramenta agisse secondo questa linea di comportamento."*<sup>604</sup>

- (276) [Informazioni sono state comunicate alla Commissione a proposito] di una riunione tenutasi a Strasburgo all'inizio o a metà giugno 2006 fra [nome: dipendente] (Siegenia), [nome: dipendente] (Maco) e [nome: dipendente], [funzione: gestione] di FERCO, controllata francese di GU<sup>605</sup>. Secondo [informazioni presentate alla Commissione], prima della riunione, FERCO aveva deciso di aumentare i prezzi del 6% a partire dal 3 luglio 2006 e aveva comunicato tale aumento ai suoi maggiori clienti. Siegenia e Maco non avevano ancora preso una decisione in merito e discussero degli aumenti di prezzo previsti<sup>606</sup>. [Una parte del procedimento] conferma che furono discussi gli aumenti di prezzo previsti<sup>607</sup>. [Secondo informazioni comunicate alla Commissione] vi fu un'altra riunione a Strasburgo all'inizio di luglio, cui presero parte [nome: dipendente] (Siegenia) e [nome:

---

<sup>602</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhung in SOE:*

*MACO mit Ausnahme SK durchgesetzt!*

(...)

SK: - voll von PL abhängig.

*Es wurde mit alle[n] Wettbewerbern gesprochen – alle haben Interesse gezeigt, warten was wird in PL passieren.'*

<sup>603</sup> GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Originale in inglese.

<sup>604</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*"Es ist mir ein Anliegen, Ihnen nochmals zu bestätigen, dass es auf keinen Fall unsere Absicht ist, Preise in Frankreich oder sonstwo unnötig abzusenken. Im Gegenteil, Maco beabsichtigt Mitte 2006 in Frankreich die Preise um 3 bis 3,5% anzuheben und ich glaube, dass es uns allen gut täte, wenn alle Beschlagslieferanten in diese Richtung agieren würden."*

<sup>605</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>606</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>607</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

dipendente] (Winkhaus), che si scambiarono informazioni sugli aumenti di prezzo previsti.<sup>608</sup>

(277) [...] <sup>609</sup> [...] <sup>610</sup>

## 5.8. Aumento dei prezzi per l'anno 2007

### 5.8.1. Riunioni prima della conferenza permanente: discussioni su un aumento di prezzo comune per il 2007

(278) Per quanto concerne l'aumento dei prezzi per il 2007, si tennero numerose riunioni fra i produttori alcune settimane prima della conferenza permanente. Come illustrato di seguito, nel corso delle riunioni, i produttori discussero e coordinarono gli aumenti di prezzo previsti per il 2007.

(279) Il 18 ottobre 2006, si incontrarono a Stoccarda i rappresentanti di Fuhr ([nomi: dipendenti]), Roto ([nomi: dipendenti]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), GU ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]) e Hautau ([nome: dipendente])<sup>611</sup>. Ciò è confermato dall'invito a una riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'FV S+B per le ore 13.00 presso l'hotel Mövenpick.<sup>612</sup> [...] <sup>613</sup> [...]. [Informazioni comunicate alla Commissione] conferma[no] la discussione sugli aumenti di prezzo e riferisc[ono] di una ripartizione dei clienti nel corso della stessa riunione.<sup>614</sup> [...] <sup>615</sup>

(280) Gli appunti de [nome: dipendente/partecipante], riportano quanto segue:

"Winkh. nuovo sistema di condizioni dall'1.1. per rivenditori  
Lordo dall'1.11. – sconti, ora fino all'1.1. MTZ 3-6%  
-- R [Roto] PE [aumento dei prezzi] ↓ MTZ ↗ 3,5-4% in totale  
- M [Maco] 2,5% F [Fuhr] 4,8% GU 2/3 ≈ 3,2%  
1.2.-1.6 -> D est [Germania] 4-5% -  
– GU 1.2. M [Maco] 1.2.  
Italia 3% dall'1.7. Grecia dall'1.7?  
M [Maco] annuncia per prima (quest'anno)  
GU quest'anno."<sup>616</sup>

<sup>608</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>609</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>610</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

<sup>611</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; GU, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>612</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>613</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>614</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>615</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>616</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Winkh. neue Kond.Syst 1.1. f. Handel*

*Brutto 1.11. - Rabatt, jetzt bis 1.1. MTZ 3-6%*

*-- R [Roto] PE [Preiserhöhung] ↓ MTZ ↗ 3,5-4% ges.*

*- M [Maco] 2,5% F [Fuhr] 4,8% GU 2/3 ~ 3,2%*

*1.2. - 1.6. - Osten D [Deutschland] 4-5%*

*– GU 1.2. M [Maco] 1.2.*



- (281) In appunti manoscritti presi nel corso della riunione e rinvenuti presso la sede di Fuhr si legge:

*"D[Germania]*

*GU 1.2. PE [aumento di prezzo] 5%?*  
*Maco 1.2.*  
*Roto 1.2. CH*  
*Wink"*<sup>617</sup>

[Nome: dipendente] di Fuhr, nel corso degli accertamenti, ha dichiarato che *"GU, Maco e Roto hanno detto per la Germania (D) di voler aumentare i prezzi a partire dall'inizio del 2007, GU ha dichiarato un possibile aumento dei prezzi (PE) del 5%. Winkhaus non è stata in grado di indicare la data di un eventuale aumento di prezzo."*<sup>618</sup>

- (282) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Fuhr nega di aver concluso un accordo con i propri concorrenti in merito all'aumento dei prezzi nel corso di quella riunione, sostenendo di essere arrivata un'ora dopo l'inizio della riunione e che è possibile che gli altri partecipanti abbiano raggiunto un accordo prima del suo arrivo. Ammette, tuttavia, di aver comunicato i propri aumenti di prezzo pianificati e di aver ricevuto informazioni analoghe da tutti gli altri partecipanti. Fuhr aggiunge che durante tale riunione non si parlò di aumenti di prezzo a livello del SEE.<sup>619</sup> La Commissione, tuttavia, osserva che in documenti della riunione risalenti all'epoca dei fatti e citati ai punti (280), (281) e (306), si fa riferimento a dichiarazioni dei partecipanti su Italia e Grecia e che il documento citato ai punti (281) e (306) fu prodotto proprio da Fuhr. Inoltre, anche qualora Fuhr fosse arrivata dopo la conclusione dell'accordo, essa doveva essere stata informata del suo contenuto e lo

---

*- Italien 3% 1.07. Griechenland 1.07.?*  
*M [Maco] kündigt als 1. an (dieses Jahr)*  
*GU dieses Jahr'.*

Hautau (risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]) conferma che 'R', 'M' e 'F' stanno per Roto, Maco e Fuhr. Secondo Hautau (risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]), 'PE ↓' sta per un aumento di prezzo che non si è verificato. Da queste informazioni si può concludere che 'R PE ↓ MTZ ↗ 3,5-4% ges.' Significa che Roto non aumenta i prezzi di listino, ma introduce un MTZ del 3,5-4%.

Gli appunti indicano la data del '18.09.06'. Tuttavia, il calendario elettronico de [nome: dipendente (Hautau)] riporta una riunione della Fachverband Fensterbeschlag all'hotel Mövenpick di Stoccarda presso l'aeroporto il 18 ottobre 2006 dalle 13.00 alle 16.00. Poiché gli appunti sono scritti sulla carta intestata degli hotel Mövenpick, si può concludere che essi sono stati presi nel corso della riunione del 18 ottobre 2006 ed erroneamente datati 18 settembre 2006. Hautau non può escludere che si sia trattato di una erronea datazione degli appunti, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

617

*'D*

*GU 1.2. PE [aumento dei prezzi] 5%?*  
*Maco 1.2.*  
*Roto 1.2. CH*  
*Wink'*

618

Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
*'G-U, Maco und Roto hätten für Deutschland (D) angegeben, die Preise zum Jahresanfang 2007 erhöhen zu wollen, GU habe angegeben, möglicherweise eine Preiserhöhung (PE) von vielleicht 5% vornehmen zu wollen. Winkhaus habe noch kein Datum für eine mögliche Preiserhöhung angeben können.'*

619

Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

accettò, nel momento in cui scambiò informazioni commerciali sensibili con le altre parti sui futuri aumenti di prezzo.

(283) [...] <sup>620</sup> [...] <sup>621</sup> [...] <sup>622</sup> [...] <sup>623</sup>

(284) Un appunto manoscritto preso durante detta riunione e rinvenuto presso la sede di Hautau conferma che i partecipanti concordarono gli aumenti di prezzo per il 2007, oltre che i tempi di realizzazione:

*"Aumento dei prezzi:  
comincia Maco.*

*Un MTZ del 4,8% verrà annunciato la prima settimana di dicembre e si applicherà dall'1/2/07*

*Roto: un ulteriore MTZ del 3,4% verrà annunciato per iscritto il 20/12/06.*

*Inizio nel febbraio 2007.*

*Un ulteriore aumento di prezzo (selettivo) seguirà in maggio. (...)*

*Winkhaus: attualmente applica il 6% con una forbice fra 6 e 3%. Sotto il 3% deve essere approvato da [nome: dipendente]. Attualmente ci sono due clienti sotto il 3%: [nomi: clienti].*

*I clienti che utilizzano le ferramenta in ottone rimanenti non pagano l'MTZ. Un altro aumento di prezzo seguirà in maggio.*

*Gretsch-Unitas aumento di prezzo del 4,6% l'1/2/07.*

*Siegenia: vaga dichiarazione fino a maggio 2007 4-5% o come MTZ o come aumento di prezzo – non appena possibile nell'anno per poter utilizzare le scorte in magazzino." <sup>624</sup>*

(285) [...]. Ciò è confermato dall'appunto manoscritto preso durante questa riunione, rinvenuto presso Hautau:

*"Calcolo configurazione delle macchine:*

*Roto ritiene che consegnare i pezzi di cui sopra tramite i rivenditori significhi accordare loro maggior potere. Venne deciso di fatturare tutti i servizi (sopra lo*

---

<sup>620</sup> [...].

<sup>621</sup> [...].

<sup>622</sup> [...].

<sup>623</sup> [...].

<sup>624</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhung*

*Maco beginnt.*

*Ankündigung für 4,8% MTZ wird in der ersten Dezemberwoche geschrieben. Startzeitpunkt: 01/02/07.*

*Roto: Ankündigung für 3,4% zusätzlichen MTZ wird am 20/12/06 geschrieben.*

*Startzeitpunkt: Februar 2007*

*im Mai soll eine weitere Preiserhöhung (selektiv) folgen. [...]*

*Winkhaus: setzt gerade 6% durch, wobei der Korridor zwischen 6 und 3% liegt. Unter 3% muß von [nome: dipendente] genehmigt werden. Zur Zeit 2 Kunden unter 3%: [nomi: clienti].*

*Kunde die die gelben Beschlüge aufbrauchen müssen keinen MTZ zahlen. Zum Mai soll eine erneute Preiserhöhung folgen.*

*Gretsch-Unitas 4,6% Preiserhöhung zum 01/02/07*

*Siegenia: vage Aussage bis Mai 2007 4-5% entweder als MTZ oder Preiserhöhung - möglichst früh im Jahr um die Überhänge zu nutzen.'*

*standard => ottimizzazione della produzione, adeguamento dei dati principali, ecc.) e tutte le attività di configurazione delle macchine a partire dall'1/1/07.*<sup>625</sup>

5.8.2. *Incontri nell'ambito della conferenza permanente del novembre 2006: conferma degli aumenti di prezzo comuni*

(286) Il 21 novembre 2006 alle 9.00 i produttori si incontrarono nell'ambito della riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell' FV S+B, preliminare alla riunione principale di novembre e a quella del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB. La riunione preliminare si tenne a Erkrath (nei pressi di Düsseldorf). Winkhaus ([nome: dipendente]), GU ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nome: dipendente]), Roto ([nomi: dipendenti]), Strenger ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), Hautau ([nomi: dipendenti]) e Fuhr ([nome: dipendente]) furono invitati alla riunione preliminare con un messaggio di posta elettronica inviato dall' FV S+B.<sup>626</sup> GU afferma di non aver preso parte a questa riunione preliminare, ma che ciononostante i risultati della riunione le possono essere attribuiti.<sup>627</sup>

(287) Dagli appunti presi da un rappresentante di Hautau nel corso della riunione preliminare si evidenzia che venne nuovamente confermato l'accordo sull'aumento di prezzo coordinato:

*"Aumento di prezzo 5% +- applicazione 1° trimestre*

*Roto 5,3% dall'1.2. sotto forma di MTZ relativo ad aumenti dei salari su scala mondiale, energia, metalli leggeri (ML), ecc. (zinco) lettera 2 gennaio - vecchio MTZ da eliminare (3,2%) tramite condizioni € 4*

*Maco 5,2% D dal 1° feb. MTZ? Annuncio dic.*

*Siegenia >5% tendenza aumento prezzi 1° trimestre*

*GU >5% 1° trimestre*

*Winkhaus 1.5. 5,6%*

*H. 5,4% 1.3.2006*

*Fuhr 1.2. 5,5% come aumento prezzi*

*Italia 6% gennaio*

---

<sup>625</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Berechnung von Lehren und Stanzen:*

*Roto sieht die Lieferung der o.g. Teil über den Handel als Kompetenzerhöhung desselben.*

*Vereinbart wurde das alle Dienstleistungen (über Standard => Fertigungsoptimierung,*

*Stammdatenanpassung usw.) und alle Stanzen und Lehren berechnet werden (Start:*

*01/01/07)'*

<sup>626</sup> Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>627</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

~~Winkh. 1.5. 4,9%~~<sup>628</sup> "

- (288) Si evince dal contesto che tutte le cifre si riferiscono all'anno 2007. L'uso di "2006" nella riga di "H." che sta per Hautau deve quindi essere interpretato come un errore dello scrivente.
- (289) Negli appunti manoscritti rinvenuti presso la sede di Fuhr e presi dal suo dipendente, [nome: dipendente], sull'invito alla riunione preliminare si legge:

"Maco dic. 1.2.06 5,2%  
Roto gen. 5,3 MTZ  
Italia 6% 1.1.06. " <sup>629</sup>

Le percentuali di aumento dei prezzi in questo appunto differiscono da quelle del 2006, ma corrispondono esattamente a quelle annotate da Hautau per il 2007. [Quindi] [da]gli appunti di Fuhr [...] si evince la previsione di un aumento di prezzo per il 2007; questi appunti confermano pertanto il coinvolgimento di Fuhr nelle trattative concernenti gli aumenti di prezzo coordinati per il 2007. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, anche Fuhr conferma che vi era stato un errore nella redazione dell'appunto e che le date annotate da [nome: dipendente (Fuhr)], che si riferiscono all'aumento dei prezzi per il 2007, andrebbero lette correttamente come "1.1.07" e "1.2.07". <sup>630</sup>

- (290) La conferenza principale di novembre si svolse il 21 novembre 2006 alle ore 10.00<sup>631</sup> a Düsseldorf<sup>632</sup> con la partecipazione, fra gli altri, dei rappresentanti di Roto ([nomi: dipendenti]), Strenger ([nome: dipendente]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Siegenia ([nomi: dipendenti]), Hautau ([nomi: dipendenti]), Maco ([nome:

---

<sup>628</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
'Preiserhöhung 5% +- Umsetzung 1. Quartal  
Roto zum 1.2. 5,3% als MTZ weltweit, Lohn, Energie, LM. usw. (Zink) Schreiben 2. Januar  
- alter MTZ weg (3,2%) über Konditionen 4€  
Maco 5,2% D zum 1. Febr. MTZ? Ankündigung Dez.  
Siegenia > 5% Tendenz Preisherhöhung 1. Quartal  
GU >5% 1. Quarta  
Winkhaus 1.5. 5,6%  
H. 5,4% 1.3.2006  
Fuhr 1.2. 5,5% als Preiserhöhung

Italien 6% Januar

~~Winkh. 1.5. 4,9%~~  
<sup>629</sup> Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo], Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].  
'Maco Dez 1.2.06 5,2%  
Roto Jan. 5,3 MTZ

Italien 6% 1.1.06'

<sup>630</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].  
<sup>631</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; per la pianificazione, cfr.: Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
<sup>632</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

dipendente]) e Fuhr ([nomi: dipendenti]).<sup>633</sup> Il verbale della riunione non fa menzione di un eventuale aumento dei prezzi per il 2007.<sup>634</sup>

- (291) Il sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB si riunì il 21 novembre 2006 alle 13.00 a Düsseldorf. Alla riunione presero parte i rappresentanti dei seguenti produttori: Maco ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]), Roto ([nomi: dipendenti]), Hautau ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nomi: dipendenti]) e Winkhaus ([nome: dipendente]).<sup>635</sup> Pur non avendo preso parte alla riunione, GU ammette che gli esiti di tale riunione possono esserle attribuiti.<sup>636</sup> Dal verbale della riunione risulta che furono comunicati ai rivenditori gli aumenti di prezzo coordinati per il 2007 e furono date informazioni dettagliate sulla percentuale e la tempistica. Inoltre, si discussero le modalità degli aumenti:

*“Complessivamente, i produttori non potranno evitare di aumentare i prezzi attraverso aumenti o MTZ nella misura del 5-5,5%. Le informative sugli aumenti verranno inviate a dicembre perché gli aumenti si applicheranno dall’1.2.2007. Winkhaus prevede un aumento del 5,5% a partire dall’1.5.2007. Roto vuole applicare in tutti i paesi un aumento del 5,3% dall’1.2.2007, fatta eccezione per l’Italia, dove l’aumento scatterà l’1.1.2007. (...) Successivamente, si è discusso se fosse preferibile un aumento di prezzo o un MTZ: entrambe le alternative sono giustificate, alla luce degli aumenti previsti dei costi dell’energia, della manodopera e delle materie prime.”<sup>637</sup>*

- (292) Vari messaggi di posta elettronica interni o appunti relativi alla conferenza permanente confermano l’accordo sull’aumento coordinato dei prezzi per il 2007.
- (293) Un messaggio di posta elettronica interno di Siegenia, del 22 novembre 2006, riporta quanto segue:

*Le seguenti informazioni sono state acquisite a margine della sopracitata riunione [la Conferenza Permanente]*

- 1. Roto invierà una lettera sugli aumenti di prezzo il 2.1. che annuncerà un aumento del 5,3% - argomentazione MTZ –*
- 2. Maco annuncerà sempre quest’anno un aumento del 5,2% per l’1.2.2007*
- 3. Winkhaus annuncerà un aumento del 5,6% per l’1.5.2007*
- 4. Hautau annuncerà il 5,3% per l’1.3.2007*
- 5. Fuhr annuncerà (o ha già annunciato?) un aumento del 5,5% per l’1.2.2007%.*

---

<sup>633</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>634</sup> Cfr. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>635</sup> [...], [riferimento al fascicolo]; Hautau, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>636</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>637</sup> Hautau, documenti dell’accertamento, [riferimento al fascicolo].

*‘Insgesamt werden die Hersteller nicht umhin kommen, ihre Preise durch Erhöhung bzw. durch Materialteuerungszuschläge um 5 bis 5,5% zu steigern. Die Ankündigungen zu Preiserhöhung werden noch im Dezember verschickt, da diese zum 01.02.2007 wirksam werden sollen. Winkhaus plant eine Erhöhung um 5,5% ab 01.05.2007. Die Firma Roto will weltweit ihre Preise um 5,3% zum 01.02.2007 mit Ausnahme von Italien anheben. In Italien werden die Preise zum 01.01.2007 erhöht. (...) Anschließend wurde diskutiert, ob eine Preiserhöhung oder ein MTZ besser ist. Für beides sind Argumente vorhanden, da schließlich die Energie-, Lohn- und Rohstoffkosten stiegen werden.’*

*Gli aumenti menzionati sopra potranno ancora variare del +0,75% in quanto i rivenditori pretendono di beneficiare, per ciascuna percentuale effettiva di aumento dell'1%, di un aumento dello 0,15% del proprio margine.*<sup>638</sup>

(294) Una nota interna di Winkhaus riferisce in merito alla conferenza permanente:

*"Aumento dei prezzi:*

*Siegenia, Roto, Maco e Fuhr applicheranno un aumento del 5% dall'1.2.07.*

*GU ha annunciato un aumento dei prezzi per il primo trimestre.*

*Argomenti: maggiorazione generale a fronte dell'aumento dei prezzi, maggiorazione relativa all'aumento dei prezzi delle materie prime e aumento dei prezzi.*<sup>639</sup>

(295) Il 23 novembre 2006, [nome: dipendente] fece una presentazione interna presso Winkhaus in cui dichiarava:

*"Aumenti di prezzo (nominali) pianificati per anta e ribalta 2007 ognuno più un margine per i rivenditori (circa un punto percentuale)*

*Maco*

*Aumento di prezzo del 5,2% a partire dall'1.2.2007*

*Applicazione come MTZ, annuncio la prima settimana di dicembre 2006*

*Roto*

*Aumento di prezzo del 5,3% a partire dall'1.2.2007*

*A partire dall'1.1.2007 nessun premio per i rivenditori, il che si riflette sulle condizioni di fatturazione.*

*Siegenia-Aubi*

*Aumento di prezzo del 5,1% a partire dall'1.2.2007*

*2007: Introduzione di un sistema di condizioni per i rivenditori, simile a quello di Winkhaus*

*GU: aumento di prezzo di circa il 5% a partire dal 1° trimestre 2007*

*BKS: Aumento di prezzo del 5,2% a partire dall'1.1.07*

*Hautau: Aumento di prezzo >5%*

*Fuhr: Aumento di prezzo del 5,5% a partire dall'1.2.2007*

*KFV: Aumento di prezzo >= 4,9%*

*Proposta di aumento di prezzo Winkhaus Germania 2007*

---

<sup>638</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'folgende Informationen konnten am Rande der o.a. Veranstaltung [Ständige Konferenz] aufgeschnappt werden.*

*1. Roto wird am 2.1. ein Preiserhöhungsschreiben mit einer Erhöhung von 5,3% - Argumentation MTZ – herausgeben.*

*2. Maco wird noch in diesem Jahr eine Erhöhung zum 1.2.2007 in Höhe von 5,2% ankündigen.*

*3. Winkhaus wird zum 1.5.2007 eine Erhöhung von 5,6% ankündigen.*

*4. Hautau wird zum 1.3.2007 5,3% ankündigen.*

*5. Fuhr wird (hat angekündigt?) zum 1.2.2007 eine Erhöhung von 5,5% ankündigen.*

*Die o.a. Erhöhungen können sich noch um +0,75% verändern, weil die Forderung des Handels besteht jeweils pro 1% realisierter Preiserhöhung der Industrie mit 0,15% Margenverbesserung beteiligt zu werden.'*

<sup>639</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhungen*

*Siegenia, Roto, Maco und Fuhr werden ca. 5% zum 1.2.07 erhöhen.*

*GU hat einer Preiserhöhung für das erste Quartal angekündigt.*

*Argumente: Allgemeiner Preisteuerzuschlag, Materialteuerzuschlag und Preiserhöhung'*

*Aumento di prezzo come MTZ*

*Specifiche simili all'attuale MTZ*

*Coinvolgimento di rivenditori, cioè ripartizione asimmetrica degli aumenti di prezzo ottenuti secondo una tabella fissa*

*Importo*

*Annuncio: 5,6% più un margine per i rivenditori, cioè per es., 5,9%*

*Obiettivo: realizzo del 4%*

*Date:*

*1. Annuncio:*

*2. Annuncio*

*Applicazione 01.05.2007 > possibilmente prima?''<sup>640</sup>*

5.8.3. *Riunione successiva del marzo 2007: Roto e Winkhaus si rifiutano di continuare a parlare delle future modifiche di prezzo*

(296) Il sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB si riunì il 20 marzo 2007 a Düsseldorf.<sup>641</sup> [...]:

[...]<sup>642</sup>

---

<sup>640</sup>

Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Geplante (nominale) Preiserhöhungen Drehkipp 2007 jew. Zzgl. Einer Marge für den Handel (ca. IPP)*

*Maco*

*Preiserhöhung 5,2% zum 1.2.2007*

*Umsetzung als MTZ, Ankündigung 1. Dezemberwoche 2006*

*Roto*

*Preiserhöhung 5,3% zum 1.2.2007*

*Ab 1.1.2007 kein Bonus ggü. Handel, Abbildung in Rechnungskonditionen*

*Siegenia-Aubi*

*Preiserhöhung 5,1% zum 1.2.2007*

*2007: Einführung Handels-Konditionensystem, Anlehnung an Winkhaus-System*

*GU:*

*Preiserhöhung ca. 5% zum 1.Q.2007*

*BKS: Preiserhöhung 5,2% zum 01.01.07*

*Hautau: Preiserhöhung >5%*

*Fuhr: Preiserhöhung 5,5% zum 1.2.2007*

*KFV: Preiserhöhung >4,9%*

*Vorschlag Preiserhöhung Winkhaus Deutschland 2007*

*Preiserhöhung als MTZ*

*Ausgestaltung ähnlich dem aktuellen MTZ*

*Einbezug des Handels, d.h. asymmetrische 'Teilung' der erzielten Preiserhöhung nach festgelegter Staffel Höhe*

*Ankündigung: 5,6% zzgl. Einer Marge für den Handel, also z.B. 5,9%*

*Ziel: Realisierung von 4,0%*

*Termine:*

*1. Ankündigung:*

*2. Ankündigung:*

*Umsetzung 01.05.2007 > evtl. früher?'*

<sup>641</sup>

[...], [riferimento al fascicolo]; per la pianificazione Hautau, documenti dell'accertamento, cfr. [riferimento al fascicolo]; cfr. anche Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>642</sup>

[...], [riferimento al fascicolo]. [...].

(297) [...] <sup>643</sup>[...] <sup>644</sup> [...]

[...] <sup>645</sup>

(298) [Dalle informazioni comunicate alla Commissione emerge] che nonostante tali dichiarazioni, la riunione successiva del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB si svolse nella forma abituale e che vi presero parte anche [nome: dipendente (Roto)] e [nome: dipendente (Winkhaus)]. <sup>646</sup>

(299) La riunione del sottocomitato “ferramenta per finestre” dell’AKB si tenne a Düsseldorf e cominciò alle ore 10.20. Dal verbale ufficiale, risultavano presenti i rappresentanti di Roto ([nomi: dipendenti]), Winkhaus ([nome: dipendente]), Fuhr ([nome: dipendente]), Hautau ([nome: dipendente]), Siegenia ([nome: dipendente]), Maco ([nome: dipendente]), Strenger ([nome: dipendente]) e GU ([nome: dipendente]). Il verbale ufficiale riporta quanto segue:

*"Ordine del giorno*

*I produttori hanno chiesto di cancellare dall'ordine del giorno il punto 3 – ricapitolazione delle modifiche di prezzo all'inizio del 2007 -, poiché essi di norma non parlano di prezzi. I prezzi sono di competenza esclusiva di ciascuna impresa e pertanto non possono essere oggetto di discussione fra i rivenditori e i produttori.*" <sup>647</sup>

Nelle parti successive del verbale non si evidenziano discussioni sui prezzi della ferramenta.

#### 5.8.4. *Informazioni sulla comunicazione degli aumenti di prezzo*

(300) [...] <sup>648</sup>. [...] <sup>649</sup>. [...].

#### 5.8.5. *Discussione sull'applicazione degli aumenti di prezzo*

(301) A metà aprile 2007, con un messaggio di posta elettronica interno un addetto alle vendite di Siegenia si lamentò di un'offerta presentata da GU:

*"Non avevamo forse concordato una “tregua” nel corso delle trattative sugli aumenti di prezzo? Ancora una volta GU non rispetta gli accordi, proprio in tale periodo.*" <sup>650</sup>

---

<sup>643</sup> [...].

<sup>644</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>645</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...] Cfr. anche [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>646</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>647</sup> AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. [...].

<sup>648</sup> [...].

<sup>649</sup> [...].

<sup>650</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Wir hatten in der Zeit der Preiserhöhungsgespräche doch Waffenstillstand vereinbart oder? Wieder mal GU der sich an solche [solche] Absprachen genau in dies[e]r Zeit nicht hält.'*



#### 5.8.6. Discussioni sull'applicazione degli aumenti di prezzo negli altri paesi europei

- (302) Come negli anni precedenti, nel 2007 tutti concordavano sul fatto che agli aumenti di prezzo in Germania avrebbero fatto seguito aumenti negli altri paesi europei. Come illustrato di seguito, vi furono numerosi contatti fra i produttori per comunicarsi reciprocamente gli aumenti di prezzo previsti per gli altri paesi europei e individuare un approccio coordinato in materia. Ciò emerge da un messaggio di posta elettronica interno alla società Maco del 25 gennaio 2007 in risposta a una richiesta relativa al mercato olandese, che recita:

*"Siamo determinati ad aumentare i prezzi su tutti i mercati nel 2007 – il nostro obiettivo: almeno il 5%. Il relativo annuncio dovrebbe essere inviato ai nostri clienti entro aprile 2007 al più tardi. Simili dichiarazioni e impegni ci giungono rispettivamente da tutti i concorrenti principali."*<sup>651</sup>

Si illustrano di seguito esempi di contatti volti a stabilire le modalità di applicazione degli aumenti di prezzo concordati negli altri paesi europei.

##### 5.8.6.1. Italia

- (303) [...] <sup>652</sup> [...] <sup>653</sup> [...] <sup>654</sup> [Gli atti contengono ulteriori prove riguardanti] che l'11 settembre 2006 i rappresentanti di Roto ([nome: dipendente]), GU ([nomi: dipendenti]), Siegenia ([nomi: dipendenti]), Maico ([nomi: dipendenti]) e AGB ([nomi: dipendenti]) si incontrarono per discutere un aumento dei prezzi in Italia.<sup>655</sup> [Gli atti contengono ulteriori prove riguardanti] la riunione e i partecipanti.<sup>656</sup> Secondo [le informazioni comunicate alla Commissione], i partecipanti si scambiarono informazioni sugli aumenti di prezzo previsti e convennero sulla necessità di praticare gli aumenti, ma non fissarono concreto l'importo dell'aumento, né la data della sua applicazione.
- (304) Come si evince dagli elementi di prova elencati ai punti (305) - (310), durante alcune successive riunioni delle associazioni in Germania i partecipanti discussero anche dell'aumento dei prezzi in Italia. Risulta che inizialmente i partecipanti abbiano preso in considerazione un aumento del 3%, ma che dopo la conferenza permanente del 21 novembre 2006 si siano orientati verso un aumento del 6%, maggiormente in linea con gli aumenti di prezzo concordati per la Germania.

---

<sup>651</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]..  
'*Es ist unser feste[r] Wille 2007 in allen Märkten die Preise anzuheben. – unser Ziel: mindestens 5%. Eine entsprechende Ankündigung soll bis spätestens April 2007 an unsere Kunden ergehen.*  
Maco conferma che "tutti i mercati" è utilizzato in senso geografico e sta a indicare che non vi sarebbero state eccezioni all'aumento dei prezzi, nemmeno per il mercato olandese, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]..  
'*Von allen namhaften Wettbewerbern hört man gleich lautende Aus- bzw. Zusagen.*'

<sup>652</sup> [...], [riferimento al fascicolo]..

<sup>653</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>654</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>655</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>656</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. [...].

- (305) Negli appunti presi da [un partecipante] nel corso della riunione del 18 ottobre 2006<sup>657</sup> si legge: *"Italia 3% 1.7. Grecia 1.7?"*<sup>658</sup>
- (306) Appunti manoscritti presi nel corso della riunione del 18 ottobre 2006 e rinvenuti presso la sede di Fuhr riportano: *"Italia 3% 1.1.07"*.<sup>659</sup> Nel corso degli accertamenti, [nome: dipendente] di Fuhr ha dichiarato che l'appunto *"Italia 3% 1.1.07"* si riferiva al fatto che *"(...) un partecipante alla riunione aveva riferito che altre società avrebbero probabilmente aumentato i prezzi in Italia del 3% a partire dall'1.1.2007"*.<sup>660</sup>
- (307) Negli appunti manoscritti rinvenuti [durante le indagini] e presi da [nome: dipendente (Fuhr)], sull'invito alla riunione preliminare alla conferenza permanente del 21 novembre 2006 si legge: *"Italia 6% 1.1.06"*<sup>661</sup>. Fuhr spiega che l'ultima riga indica che le società avevano aumentato i propri prezzi in Italia del 6% il 1° gennaio 2006<sup>662</sup>. Tuttavia, nel 2006 l'aumento di prezzo in Italia era stato solamente del 3% circa. Si può pertanto ipotizzare che gli appunti si riferiscano in realtà a un aumento previsto per il 2007, il che corrisponderebbe a quanto risulta dai documenti citati di seguito, che fanno riferimento a un aumento dei prezzi del 6% sul mercato italiano.
- (308) Nel corso della riunione preliminare alla conferenza permanente del 21 novembre 2006, un [partecipante] prese i seguenti appunti:

*"Aumento di prezzo 5% +- applicazione 1° trimestre  
 (...) Italia 6% gennaio"*<sup>663</sup>

Un messaggio di posta elettronica interno di Siegenia, relativo alla Conferenza Permanente, recita:

*"Il settore delle ferramenta per finestre in Italia aumenterà i prezzi del 6% dall'1/1/2007"*<sup>664</sup>

(309) [...]

[...] <sup>665</sup>

---

<sup>657</sup> Erroneamente datati 18 settembre 2006, cfr. nota 616.

<sup>658</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
*'Italien 3% 1.07 Griechenl. 1.07?'*

<sup>659</sup> Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
*'Italien 3% 1.1.07'*

<sup>660</sup> Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].  
*'(...) ein Gesprächspartner erwähnte, dass die italienischen Preise angeblich zum 1.1.2007 von anderen Unternehmen um 3% angehoben werden sollten.'*

<sup>661</sup> Fuhr, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, [riferimento al fascicolo].

<sup>662</sup> Spiegazioni fornite da Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>663</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Preiserhöhung 5% +- Umsetzung 1. Quartal  
 (...) Italien 6% Januar'*

<sup>664</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'In Italien wird die Beschlagbranche zum 1.1.2007 die Preise um 6% erhöhen.'*

<sup>665</sup> [...], [riferimento al fascicolo], [...].

- (310) Un altro messaggio di posta elettronica datato 13 febbraio 2007 concernente il mercato italiano, rinvenuto presso la sede di Hautau, fa riferimento all'accordo in merito all'aumento dei prezzi del 6% in Italia:

*"Ieri ho avuto una lunga conversazione con [nome: dipendente] di F. MACO. Gli ho chiesto per quale motivo non si era attenuto all'accordo sull'aumento dei prezzi della gamma [denominazione del prodotto] del 6%. Secondo le nostre informazioni, i prezzi sul mercato italiano sono stati maggiorati soltanto del 3- 3,5%, un dato che corrisponde almeno alle nostre osservazioni sul mercato. [Nome: dipendente] nega energicamente e chiede che si citino casi concreti. Anche Siegenia applica aumenti di prezzo di circa il 6% in questa zona, così come GU. Solo Roto si pone ancora una volta nella fascia bassa, fra il 3% e il 3,5% (a detta de [nome: dipendente])".<sup>666</sup>*

#### 5.8.6.2. Francia

- (311) Un messaggio di posta elettronica datato 23 ottobre 2006 inviato dal rappresentante francese di Winkhaus alla direzione tedesca comunica che Siegenia aumenterà i prezzi del 6% verso la fine del 2006.<sup>667</sup>

#### 5.8.6.3. Paesi Bassi e Belgio

- (312) In un messaggio di posta elettronica interno datato 23 gennaio 2007, viene chiesto al rappresentante Maco nei Paesi Bassi:

*'Potrebbe, all'inizio della prossima settimana, farmi un resoconto sulle dichiarazioni dei nostri concorrenti nel corso della fiera riguardo ad aumenti di prezzo nel primo trimestre? Sarebbero utili anche eventuali altre informazioni di rilievo per il mercato olandese.'<sup>668</sup>*

Il 25 gennaio 2007 [nome: dipendente] di Maco rispondeva:

*"Come concordato, in allegato le lettere sugli aumenti di prezzo di Roto, Siegenia e Hautau per la Germania. Winkhaus ha già applicato un aumento in Germania di circa il 5,6-6% dal 1° gennaio 2007 (e ha in programma un ulteriore aumento, sempre in Germania, per il 3° trimestre 2007)".<sup>669</sup>*

---

<sup>666</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'gestern hatte ich ein längeres Gespräch mit [nome: dipendente] von F. MACO. Ich habe ihn gefragt warum er sich nicht an die Absprache gehalten hat, den [denominazione del prodotto] Markt um 6% anzuheben. Der italienische Markt wäre nach unserem Kenntnisstand nur um 3% bis 3,5% angehoben worden, was jedenfalls unsere[r] Feststellung am Markt entspricht. [Nome: dipendente] bestreitet das ganz energisch und bittet um konkrete Nennung der Fälle. Auch Siegenia setzt Preisveränderungen um 6% in diesem Bereich um, GU ebenfalls. Nur Roto liegt mal wieder mit 3% bis 3,5% im unteren Bereich. (So [nome: dipendente])'*

[Denominazione] è il nome di alcuni tipi di ferramente prodotti da Hautau. Cfr. per esempio, Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>667</sup> Winkhaus, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>668</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*Können sie mir[mich] vielleicht Anfang nächster Woche informieren über die Aussagen von unseren Mitbewerber[n] während der Messe im[in] Bezug auf eine Preiserhöhung im ersten Quartal? Und ggf. sonstige Informationen die wichtig sind für den [h]Holländischen Markt?'*

<sup>669</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

*'Wie vereinbart übermittle ich Ihnen beiliegend die Preiserhöhungsschreiben von ROTO, SIEGENIA*

Questo scambio di messaggi di posta elettronica illustra la pratica abituale di estendere gli aumenti di prezzo concordati per la Germania agli altri paesi europei.

- (313) In alcuni messaggi di posta elettronica interni di Maco del maggio 2007, i rappresentanti di questa società si lamentano dei bassi prezzi praticati da GU nei Paesi Bassi e in Belgio. Questi “attacchi” sarebbero stati oggetto di discussione fra [nome: dipendente] di Maco e [nome: dipendente] di GU nel corso della riunione bilaterale del 24 maggio 2007.<sup>670</sup> GU conferma che l’incontro bilaterale si tenne come stabilito a Salisburgo e aggiunge che fra gli argomenti trattati, si discusse del comportamento di GU sui mercati del Belgio e dei Paesi Bassi, giacché essa era spesso accusata di praticare prezzi più bassi.<sup>671</sup>

#### 5.8.6.4. Polonia

- (314) [...] <sup>672</sup>[...] <sup>673</sup>[...] <sup>674</sup>[...] [...] <sup>675</sup>.

- (315) Un messaggio di posta elettronica datato 26 gennaio 2007 rinvenuto presso i locali di Siegenia prova che i concorrenti si incontrarono anche bilateralmente per discutere dei prezzi da applicare a taluni clienti polacchi. [Funzione: dipendente] di Siegenia chiese a un proprio dipendente di contattare [nome: dipendente (area di competenza Polonia)], nell’intento di aumentare una delle offerte di Roto a un cliente polacco.<sup>676</sup>

#### 5.8.6.5. Ungheria

- (316) [...] <sup>677</sup>

#### 5.8.6.6. Spagna e Portogallo

- (317) Un messaggio di posta elettronica di Hautau del 7 maggio 2007 in risposta a una richiesta di informazioni inviata da [Nome], rivenditore di Hautau per la Spagna<sup>678</sup>, evidenzia che i concorrenti confermarono un aumento di prezzo sul mercato spagnolo. Nel messaggio, si legge:

*"Riguardo all'aumento dei prezzi a partire dal 1° maggio, [nome: dipendente (Hautau)], [nome: dipendente (Hautau)] e io ne abbiamo riparlato; abbiamo parlato anche con i nostri concorrenti, che ci hanno confermato di aver aumentato i prezzi*

---

*und HAUTAU für Deutschland. WINKHAUS hat bereits mit 1. Jänner 2007 in Deutschland um ca. 5,6-6% angehoben. (eine weitere Preiserhöhung in Deutschland ist seitens WINKHAUS für das 3. Quartal 2007 vorgesehen.)'*

<sup>670</sup> Maco, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>671</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>672</sup> [...].

<sup>673</sup> [...].

<sup>674</sup> [...].

<sup>675</sup> [...].

<sup>676</sup> Siegenia, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo].

<sup>677</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>678</sup> Hautau conferma che [nome] è un suo cliente, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

*sul mercato spagnolo. [...] Sappiamo che la guerra dei prezzi è finita; abbiamo lo stesso problema anche in Germania e in alcuni altri paesi.*"<sup>679</sup>

- (318) Un messaggio di posta elettronica datato 28 maggio 2007 di [nome: dipendente/rivenditore] illustra l'accordo fra i concorrenti relativo all'applicazione anche in Spagna e Portogallo dell'aumento di prezzo coordinato:

*"Comprendiamo assolutamente che gli accordi presi devono essere rispettati, e infatti abbiamo già annunciato l'aumento, ma vorrei precisare che le informazioni in possesso de [nome: dipendente (Hautau)] non sono state verificate sul mercato spagnolo e portoghese.*

*(...)*

*Siamo consapevoli del fatto che Hautau debba tener fede agli accordi presi con altre società, per quanto le stesse non li rispettino sui mercati in cui operano direttamente, come quello spagnolo; pertanto le chiedo che, una volta che la nostra spiegazione sarà stata confermata, cosa che possiamo fare facilmente, ciò non si applichi a noi.*"<sup>680</sup>

- (319) [...] <sup>681</sup>[...] <sup>682</sup>

## **6. APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 101 DEL TFUE E DELL'ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE**

### **6.1. Il TFUE e l'accordo SEE**

#### *6.1.1. Nesso fra il TFUE e l'accordo SEE*

- (320) L'accordo SEE, che contiene disposizioni sulla concorrenza analoghe a quelle del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE), è entrato in vigore il 1° gennaio 1994.
- (321) Gli accordi e le pratiche concordate di cui alla presente decisione hanno interessato il territorio dell'Unione e del SEE. I membri del cartello hanno venduto ferramenta per finestre e porte-finestre in tutti gli Stati membri (dell'epoca) e in tre paesi EFTA che erano parti contraenti dell'accordo SEE (segnatamente Norvegia, Islanda e Liechtenstein).<sup>683</sup>
- (322) Nella misura in cui gli accordi in esame hanno inciso sulla concorrenza e sugli scambi tra gli Stati membri, l'articolo 101 del TFUE trova applicazione; per quanto concerne il funzionamento degli accordi di cartello in Norvegia, Islanda e Liechtenstein e i suoi effetti sugli scambi tra l'Unione e quegli stati EFTA che erano o fanno parte del SEE, si applica l'articolo 53 dell'accordo SEE.

---

<sup>679</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Originale in inglese.

<sup>680</sup> Hautau, documenti dell'accertamento, [riferimento al fascicolo]. Originale in spagnolo.

<sup>681</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>682</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>683</sup> Nella risposta alla richiesta di informazioni della Commissione del 28 agosto 2009, pag. fasc. 823, le parti avevano fornito i dati sui rispettivi fatturati concernenti i prodotti in questione, suddivisi per ciascun paese SEE.

### 6.1.2. Giurisdizione

(323) Nel caso di specie, la Commissione è l'autorità competente ad applicare sia l'articolo 101 del TFUE, sia l'articolo 53 dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 56 dell'accordo SEE, poiché il cartello ha avuto un effetto rilevante sugli scambi tra gli Stati membri, come descritto al punto (32).

## 6.2. Le norme applicabili in materia di concorrenza

### 6.2.1. Applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE

#### 6.2.1.1. La natura dell'infrazione

##### 6.2.1.1.1. Accordi e pratiche concordate

##### 6.2.1.1.1.1. Principi

(324) A norma dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE sono vietati *gli accordi anticoncorrenziali e le pratiche concordate tra imprese nonché le decisioni di associazioni di imprese*<sup>684</sup>.

(325) Si può affermare che sussiste un "accordo" quando le parti aderiscono a un piano comune che limita o è atto a limitare il loro comportamento commerciale individuale, definendo le linee della loro azione reciproca o della loro astensione sul mercato. Non è necessario che sia redatto per iscritto e non sono richieste formalità, né sanzioni contrattuali o misure d'esecuzione. L'esistenza dell'accordo può essere espressa o risultare implicitamente dal comportamento delle parti. Inoltre, perché sussista un'infrazione all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE non è necessario che i partecipanti si siano preliminarmente accordati su un piano globale comune. La nozione di "accordo" di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE si applica alle intese incomplete e agli accordi parziali e condizionali conclusi nell'ambito delle trattative che precedono l'accordo definitivo.

(326) Nella sentenza pronunciata nella causa PVC II<sup>685</sup>, il Tribunale di primo grado, ha dichiarato che, *"secondo una costante giurisprudenza perché vi sia accordo, ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE [ora articolo 101, paragrafo 1, del TFUE] è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera"*.

(327) Se, ad esempio, un'impresa è presente alle riunioni in cui le parti concordano su un dato comportamento sul mercato, e la sua stessa condotta sul mercato non è

---

<sup>684</sup> La giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea relativamente all'interpretazione dell'articolo 101 del trattato si applica egualmente all'articolo 53 dell'accordo SEE. Cfr. i considerando 4 e 15, nonché l'articolo 6 dell'accordo SEE e l'articolo 3, paragrafo 2, dell'accordo fra gli Stati AELS (EFTA) sull'istituzione di un'Autorità di vigilanza AELS (EFTA) e una Corte di giustizia (GU L 344 del 31.1.1994, pag. 3). Di conseguenza, nella presente decisione si fa unicamente riferimento all'articolo 101 del trattato, fermo restando che le stesse considerazioni si applicano all'articolo 53 dell'accordo SEE.

<sup>685</sup> Cause riunite T-305/94, T-306/94, T-307/94, da T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 e T-335/94 *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et al. / Commissione* (PVC II), Racc. [1999] II-931, punto 715.

conforme a quella convenuta, ciò non è atto a privarla della sua piena responsabilità per la partecipazione all'intesa. La giurisprudenza costante sostiene inoltre che *“la circostanza che un'impresa non si adegui ai risultati delle riunioni aventi un oggetto manifestamente anticoncorrenziale alle quali ha preso parte non è atto a privarla della sua piena responsabilità per la partecipazione all'intesa, qualora essa non abbia preso pubblicamente le distanze dall'oggetto delle riunioni”*<sup>686</sup>. Tale presa di distanza avrebbe dovuto manifestarsi, ad esempio, con l'annuncio da parte della società della volontà di non prendere più parte alle riunioni (e pertanto del suo desiderio di non essere invitata).

- (328) Perché si abbia un accordo ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE non si richiede la stessa certezza necessaria per l'applicazione di un contratto commerciale a norma del diritto civile. Inoltre, nel caso di un cartello complesso di lunga durata, il termine “accordo” può ben applicarsi non solo a qualsivoglia piano generale o alle condizioni espressamente concordate, ma anche all'applicazione di ciò che è stato convenuto sulla base degli stessi meccanismi e perseguendo lo stesso scopo comune. Come sancito dalla Corte di giustizia, ne consegue che una violazione ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato<sup>687</sup>.
- (329) Il fatto che l'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e l'articolo 53 del SEE distinguano la nozione di *“pratica concordata”* da quella di *“accordi tra imprese”*, è dovuto all'intenzione di comprendere fra i comportamenti vietati da questi articoli una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza spingersi fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le stesse, a danno della concorrenza<sup>688</sup>.
- (330) Le nozioni di coordinamento e cooperazione citate dalla giurisprudenza, lungi dal comportare un vero e proprio piano, devono essere intese alla luce del concetto inerente le disposizioni del TFUE in materia di concorrenza, secondo cui ciascun operatore economico deve determinare indipendentemente la politica commerciale che intende adottare sul mercato interno. Se è vero che non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, la suddetta esigenza di autonomia vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente effettivo o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede di tenere egli stesso sul mercato<sup>689</sup>.
- (331) Tale comportamento verrebbe quindi a ricadere nel divieto dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE in quanto *“pratica concordata”*, anche qualora le parti non abbiano sottoscritto un piano comune per determinare la loro azione sul mercato, ma

---

<sup>686</sup> Cfr. tra l'altro, causa T-334/94 *Sarrió SA / Commissione*, Racc. [1998] II-01439, punto 118; cfr. fra l'altro, la causa T-141/89 *Tréfileurope Sales SARL / Commissione*, Racc. [1995] II-791, punto 85; e cause riunite T-25/95, T-26/95, da T-30/95 a T-32/95, da T-34/95 a T-39/95, da T-42/95 a T-46/95, T-48/95, da T-50/95 a T-65/95, da T-68/95 a T-87/95, T-88/95, T-103/95 e T-104/95, *Cimenteries CBR et al. / Commissione* (Cement) Racc. [2000] II-491, punto 1389.

<sup>687</sup> Causa C-49/92 P *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punto 81.

<sup>688</sup> Causa 48/69, *Imperial Chemical Industries Ltd. / Commissione*, Racc. [1972] 619, punto 64.

<sup>689</sup> Cause riunite da 40 a 48, 50, da 54 a 56, 111, 113 e 114-73. *Coöperatieve Vereniging “Suiker Unie” UA et al. / Commissione*, Racc. [1975] 1663, punto 174.

adottino scientemente o aderiscano deliberatamente a dispositivi collusivi che facilitano il coordinamento del loro comportamento commerciale.<sup>690</sup> Inoltre anche il processo di negoziazione e di preparazione culminante in pratica nell'adozione di un piano generale per regolare il mercato può (secondo le circostanze) essere qualificato a giusto titolo come pratica concordata.

- (332) Per quanto a norma dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE la nozione di pratica concordata richiede non solo la concertazione, ma anche un comportamento sul mercato risultante dalla concertazione e che abbia un nesso causale con essa, si può presumere, fino a prova contraria, che le imprese che prendono parte a tale concertazione e che restano attive sul mercato terranno conto delle informazioni scambiate con i propri concorrenti nella determinazione del proprio comportamento sul mercato, tanto più quando la concertazione ha luogo a intervalli regolari e per un lungo periodo di tempo. Tale pratica concertata rientra nel disposto dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE anche in assenza di effetti anticoncorrenziali sul mercato<sup>691</sup>.
- (333) Inoltre, dalla giurisprudenza costante risulta che rientra nella nozione di pratica concordata ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE, il comportamento di imprese le quali procedono ad uno scambio d'informazioni in merito alle rispettive forniture, che non riguarda soltanto le forniture già effettuate, ma ha lo scopo di consentire un controllo permanente delle forniture in corso, onde garantire un'adeguata efficacia dell'intesa stessa<sup>692</sup>.
- (334) Nel caso di un'*infrazione complessa* di lunga durata, la Commissione non deve necessariamente qualificarla come appartenente esclusivamente all'una o all'altra di queste forme di comportamento illecito. Le nozioni di accordo e pratica concertata non sono statiche e possono sovrapporsi. In effetti, può essere addirittura impossibile operare una simile distinzione: una data infrazione può difatti presentare contemporaneamente le caratteristiche di entrambe le forme di tali comportamenti vietati, mentre, considerati singolarmente, alcuni degli elementi possono essere accuratamente descritti come espressione di una o dell'altra forma. Sarebbe altresì artificioso suddividere in più forme di infrazione quanto manifestamente risulta un'iniziativa comune continuata, caratterizzata da un solo e unico scopo. Un cartello può di conseguenza essere contemporaneamente un accordo e una pratica concordata. L'articolo 101 del TFUE non prevede una categoria specifica per questo tipo di infrazione complessa<sup>693</sup>.
- (335) Nella sentenza PVC II<sup>694</sup>, il Tribunale ha affermato che “[n]ell'ambito di un'infrazione complessa, la quale ha coinvolto vari produttori che durante parecchi anni hanno perseguito un obiettivo di controllo in comune del mercato, non si può pretendere che la Commissione qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di infrazione sono previste

---

<sup>690</sup> Causa T-7/89 *Hercules Chemicals NV / Commissione*, Racc. [1991] II-1711, punto 256.

<sup>691</sup> Causa C-199/92 P *Hüls AG / Commissione*, Racc. [1999] I-4287, punti da 158 a 166.

<sup>692</sup> Cause T-147/89 *Société Métallurgique de Normandie / Commissione*, Racc. [1995] II-1057; T-148/89 *Tréfilunion SA / Commissione*, Racc. [1995] II-1063 e T-151/89 *Société des Treillis et Panneaux Soudés / Commissione*, Racc. [1995] II-1191, rispettivamente, punto 72.

<sup>693</sup> Causa T-7/89 *Hercules Chemicals NV / Commissione*, Racc. [1991] II-1711, punto 264.

<sup>694</sup> Cause riunite T-305/94 et al. *PVC II*, punto 696.



dall'articolo [101] del TFUE". Tale posizione è stata confermata dalla Corte di giustizia<sup>695</sup>.

#### 6.2.1.1.1.2. Applicazione al caso di specie

(336) Come dimostrato alla sezione 5 le imprese destinatarie del presente procedimento hanno partecipato ad attività collusive riguardanti la vendita della ferramenta per finestre.<sup>696</sup> I contatti interscambiati erano mirati ad aumentare e mantenere i prezzi nel SEE al di sopra dei livelli di concorrenza. Le parti hanno tenuto regolarmente riunioni ed altri contatti durante i quali:

- i) hanno concordato aumenti di prezzo, determinando una percentuale o una gamma di percentuali di aumento, nonché le date/la tempistica di applicazione di tali aumenti<sup>697</sup>;
- ii) hanno scambiato informazioni sensibili dal punto di vista commerciale, in particolare sull'entità e sulle loro date/tempistica degli aumenti di prezzo previsti<sup>698</sup>;
- iii) hanno monitorato l'attuazione degli aumenti di prezzo concordati tramite lo scambio dei listini prezzi e di informazioni concernenti il mercato.<sup>699</sup>

(337) Il comportamento delle imprese coinvolte può essere caratterizzato come un'infrazione unica consistente in varie azioni che possono essere classificate come un accordo e/o una pratica concordata. Tali attività implicano una forma di coordinamento in cui le parti hanno deliberatamente optato per una concreta cooperazione invece di assumersi i rischi legati alla concorrenza. I fatti descritti nella sezione 5 comprovano l'esistenza di un piano comune fra le parti volto ad aumentare i prezzi in modo coordinato a cadenza annuale, attuato tramite "accordi". Taluni elementi dell'accordo, in particolare lo scambio di informazioni sensibili dal punto di vista commerciale e le attività di monitoraggio, potrebbero anche configurarsi come 'pratica concordata' volta ad agevolare il coordinamento del comportamento delle parti sul mercato. Invece di determinare autonomamente le rispettive politiche dei prezzi, le parti si incontravano periodicamente, discutevano gli aumenti di prezzo previsti e si scambiavano informazioni sugli aumenti praticati. Le parti che hanno partecipato alle riunioni e che hanno continuato ad essere attive nella vendita delle ferramenta non possono non aver tenuto conto delle informazioni ricevute dai propri concorrenti in fase di determinazione del proprio comportamento sul mercato, soprattutto in ragione del fatto che la pratica concordata è avvenuta regolarmente e per un lungo periodo di tempo.

---

<sup>695</sup> Ad esempio, la causa C-49/92P *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punti 132-133.

<sup>696</sup> Cfr. la definizione al punto (5).

<sup>697</sup> Cfr., in particolare, i punti (74)-(81), (84), (86), (100), (101), (114)-(118), (120)-(122), (143)-(145) (146), (148)-(151), (153), (154), (160), (166)-(169), (174), (178)-(183), (185), (187), (190)-(198), (202)-(213), (224)-(237), (240), (249), (269), (280)-(284), (286)-(295), (302).

<sup>698</sup> Cfr., in particolare, i punti (74), (98), (143), (148)-(151), (178), (188), (196), (202)-(204), (212)-(215), (223), (225)-(229), (250)-(277), (280), (281), (284), (287), (293)-(295), (303)-(319).

<sup>699</sup> Cfr. in particolare, i punti (153), (154), (171), (179), (183), (186), (202), (208), (212), (218), (219), (241)-(246), (300), (301).

- (338) In particolare, è stato stabilito alla sezione 5 che, nel corso di regolari riunioni dell'associazione di categoria e di altre riunioni multilaterali per tutto il periodo oggetto della presente decisione, i fabbricanti di ferramenta hanno effettuato scambi sistematici dei rispettivi piani di aumento dei prezzi programmati per l'anno successivo secondo percentuali precise o margini ristretti di percentuali nel corso delle riunioni, discutendo successivamente e sistematicamente gli aumenti di prezzo effettivamente introdotti sul mercato. I partecipanti hanno condiviso informazioni specifiche sulle rispettive strategie di formulazione dei prezzi, con un dettaglio sufficiente tale da fornire ai propri concorrenti indicazioni sugli sviluppi o le future politiche dei prezzi. I destinatari agivano in base all'intesa che essi avrebbero applicato i tassi di aumento dei prezzi comunicati nel corso delle riunioni periodiche dell'associazione di categoria e di altre riunioni multilaterali. Questa intesa comune è altresì implicita nella condotta delle imprese coinvolte e trova chiaro riscontro nella partecipazione assidua alle riunioni, che comprendevano tipicamente, come punti all'ordine del giorno ricorrenti, discussioni sugli aumenti di prezzo previsti per l'anno successivo o sugli aumenti di prezzo effettivamente introdotti sul mercato. Inoltre, tramite la partecipazione sistematica alle riunioni, le imprese del cartello potevano sviluppare relazioni di fiducia reciproca e interdipendenza, creando un clima di mutua certezza sulle rispettive future politiche dei prezzi.
- (339) È altresì dimostrato che Roto, Siegenia, Winkhaus, GU, Maco e Hautau convennero occasionalmente in contesti multilaterali o bilaterali altre misure volte a garantire che gli aumenti di prezzo concordati non fossero compromessi. Ad esempio, le suddette imprese concludevano occasionalmente accordi di non "accaparramento" della clientela del concorrente in fase di aumento dei prezzi, oppure accordi concernenti la ripartizione della clientela, come elementi complementari al coordinamento degli aumenti di prezzo<sup>700</sup>.
- (340) Alla luce delle precedenti considerazioni, il comportamento nel caso di specie presenta tutte le caratteristiche di un accordo e/o una pratica concordata a norma dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

#### 6.2.1.1.1.3. Argomenti addotti da Siegenia e valutazione della Commissione

- (341) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Siegenia contesta che l'obiettivo delle riunioni fosse quello di accordarsi sugli aumenti dei prezzi e sostiene che le riunioni servivano unicamente a scambiarsi informazioni in merito alle intenzioni di aumentare i prezzi<sup>701</sup>. Tuttavia, ciò non è sostanziato dall'insieme degli elementi probatori. [Parti del procedimento] affermano chiaramente che le riunioni avevano lo scopo di concordare gli aumenti di prezzo<sup>702</sup>. Inoltre, svariati documenti risalenti all'epoca dei fatti contenuti nel fascicolo, provenienti da Siegenia o che citano affermazioni del personale di Siegenia, dimostrano l'effettivo accordo delle parti sull'aumento dei prezzi<sup>703</sup>. Pertanto, gli argomenti di Siegenia vanno respinti. In ogni modo, secondo la giurisprudenza, lo scambio fra concorrenti delle rispettive intenzioni sulla formulazione dei prezzi costituisce già di per sé una violazione

---

<sup>700</sup> Cfr., in particolare, i punti (104), (156), (157), (161), (219), (264), (267), (271), (283), (316).

<sup>701</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>702</sup> Cfr. i punti (47) e (48).

<sup>703</sup> Cfr. ad esempio i punti (93), (120), (143), (183), (219), (272) e (301).

dell'articolo 101 del TFUE<sup>704</sup>, giacché le imprese devono necessariamente aver tenuto conto, in fase di determinazione dei prezzi, delle informazioni così ottenute. [...] <sup>705</sup>.

#### 6.2.1.1.1.4. Argomenti addotti da Fuhr e valutazione della Commissione

(342) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Fuhr ammette di aver partecipato a riunioni di tipo anticoncorrenziale durante le quali venivano scambiate informazioni commerciali sensibili, ma nega di aver concordato aumenti dei prezzi con i propri concorrenti<sup>706</sup>. A parte il fatto che uno scambio di informazioni sui rispettivi aumenti di prezzo costituisce già di per sé una violazione delle norme in materia di concorrenza, si fa osservare che dalle prove risalenti all'epoca dei fatti presenti nel fascicolo risulta che nel corso delle riunioni cui partecipò Fuhr le parti concordarono effettivamente alcuni aumenti di prezzo<sup>707</sup>. Inoltre, [parti del procedimento] dichiarano che le riunioni avevano lo scopo di definire aumenti di prezzo concordati<sup>708</sup>. Gli argomenti di Fuhr vanno pertanto respinti.

#### 6.2.1.1.1.5. Argomenti addotti da Strenger e valutazione della Commissione

(343) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Strenger dichiara di non aver preso parte all'infrazione per una serie di ragioni, in quanto sostiene di non essere attiva sul mercato delle ferramenta e di operare come fornitore o come cliente delle altre parti, ma non come concorrente.<sup>709</sup> Inoltre, asserisce che [nome: dipendente], il quale solitamente partecipava alle riunioni dei produttori di ferramenta, non vi interveniva in veste di rappresentante di Strenger, bensì unicamente in qualità di [funzione: rappresentante] del sottocomitato "serrature" dell'FV S+B.

(344) Tali argomentazioni vanno respinte. Come già illustrato al punto (65), Strenger produce effettivamente le ferramenta oggetto della presente decisione. Inoltre anche se non avesse prodotto tali ferramenta, essa poteva partecipare alla violazione, avendo presenziato alle riunioni. Il Tribunale ha sancito che basta che si dimostri che l'impresa interessata abbia partecipato a riunioni durante le quali sono stati conclusi accordi di natura anticoncorrenziale, senza esservi manifestamente opposta, affinché sia sufficientemente provata la partecipazione di tale impresa all'intesa<sup>710</sup>. Questi principi sarebbero d'applicazione anche nel caso in cui Strenger fosse stato semplicemente fornitore e cliente delle altre parti<sup>711</sup>.

(345) Per quanto concerne il secondo argomento addotto da Strenger, si fa osservare che [nome: dipendente] ha sempre firmato l'elenco dei partecipanti con il proprio nome e

---

<sup>704</sup> Cfr. ad esempio C-7/95 P, *John Deere v Commissione*, Racc. [1998] I-3111, punti 88-90.

<sup>705</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>706</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>707</sup> Cfr. ad esempio i punti (207) e (236).

<sup>708</sup> Cfr. i punti (47) e (48).

<sup>709</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>710</sup> Causa T-99/04, *AC-Treuhand*, Racc. [2008] . II-1501, punto 130.

<sup>711</sup> Cfr. a tal fine, le cause T-202/98 *Tate and Lyle et al. / Commissione*, [2001] Racc. II-2035, punti 62-66; T-29/05, *Deltafina v Commissione*, sentenza dell'8 settembre 2010 (non ancora pubblicata), punti 48 – 51.

quello della società, “Heinrich Strenger”, e mai per l’associazione di categoria.<sup>712</sup> Inoltre, se [nome: dipendente] avesse effettivamente partecipato alle riunioni unicamente in veste di [funzione: rappresentante] del sottocomitato “serrature” dell’ FV S+B, non ci si sarebbe aspettati che presenziasse alle riunioni preliminari, che si tenevano prima delle riunioni ufficiali all’unico scopo di discutere i futuri aumenti di prezzo. Eppure, egli partecipava regolarmente anche a tali riunioni.<sup>713</sup> Le prove documentali del fascicolo dimostrano inoltre che [nome: dipendente] fece commenti sul comportamento relativo alla formulazione dei prezzi nel settore delle ferramenta o comunicò gli aumenti di prezzo che [nome: dipendente] intendeva applicare<sup>714</sup>. Inoltre, [nome: dipendente] prese parte anche a riunioni di cartello diverse da quelle dell’associazione di categoria<sup>715</sup> e la società Strenger ricevette dalle altre parti le lettere che annunciavano gli aumenti di prezzo<sup>716</sup>. Tali risultanze non si conciliano con l’idea che [nome: dipendente] abbia preso parte alle riunioni unicamente in veste di [funzione: rappresentante] del sottocomitato “serrature” dell’FV S+B. Pertanto, l’argomentazione di Strenger va respinta.

#### 6.2.1.1.2. Infrazione unica e continuata

##### 6.2.1.1.2.1. Principi

- (346) Un cartello complesso può essere debitamente considerato come un’*infrazione unica e continuata* che perdura per tutta la sua esistenza. Nella causa relativa al cartello *Cement*, il Tribunale ha sottolineato, fra l’altro, che la nozione di “accordo unico” o di “infrazione unica” presuppone un complesso di pratiche adottate da diverse parti che perseguono un’unica finalità economica anticoncorrenziale<sup>717</sup>. L’accordo e/o le pratiche concordate talvolta possono subire delle variazioni nel tempo, oppure i loro meccanismi possono essere adattati o rafforzati per tenere conto di nuovi sviluppi. La validità della presente valutazione non pregiudica la possibilità che uno o più elementi di una serie di atti o di un comportamento continuato costituisca individualmente e intrinsecamente un’infrazione all’articolo 101 del TFUE<sup>718</sup>.
- (347) Nella causa *Commissione / Anic Partecipazioni*, la Corte di giustizia ha accolto la posizione del Tribunale secondo cui “*Sarebbe artificioso scomporre tale comportamento continuato, caratterizzato da un’unica finalità, e considerarlo una serie di violazioni distinte, quando si è trattato in realtà di un’unica infrazione che progressivamente è andata manifestandosi sotto forma di accordi e/o pratiche concordate*”<sup>719</sup>.
- (348) Benché un cartello costituisca un’impresa comune, i singoli partecipanti all’accordo possono svolgerci un proprio ruolo specifico. Uno o più di essi può esercitare un ruolo di regista. Possono prodursi conflitti e rivalità interni e persino comportamenti

<sup>712</sup> Cfr., ad esempio, FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>713</sup> Cfr. ad esempio i punti (201), (202), (221) e (297).

<sup>714</sup> Cfr. i punti (74), (111), (202), (204), (207), (213), (214) e (215).

<sup>715</sup> Cfr. punto (231).

<sup>716</sup> Cfr. punto (242).

<sup>717</sup> Cause riunite T-25/95 et al., *Cimenteries CBR / Commissione*, Racc. [2000] II-491, punto 3699.

<sup>718</sup> Causa 49/92P, *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punto 81.

<sup>719</sup> Causa T-6/89 *Enichem Anic / Commissione*, Racc. [1991] II-1623, punto 204, accolta dalla Corte di giustizia nella causa 49/92P, *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punto 82.

scorretti, ma ciò non impedisce tuttavia che il comportamento in causa costituisca un accordo/pratica concordata ai fini dell'applicazione dell'articolo 101 del TFUE con un unico e continuato obiettivo comune.

- (349) La semplice circostanza che ciascuna impresa partecipi ad un cartello secondo forme ad essa peculiari non basta ad escluderne la responsabilità per l'infrazione nel suo complesso, ivi compresi comportamenti attuati da altre imprese partecipanti, che però condividono il medesimo oggetto illecito. Un'impresa che partecipi a un'infrazione del genere attraverso comportamenti che contribuiscono alla realizzazione dell'obiettivo comune è altrettanto responsabile, per tutta la durata della sua partecipazione a detta infrazione, anche dei comportamenti attuati da altre imprese nell'ambito della medesima infrazione.<sup>720</sup> Benché l'articolo 101 del TFUE non faccia espressamente riferimento al concetto di infrazione unica e continuata, secondo la giurisprudenza costante *“un'impresa può essere ritenuta responsabile di un'intesa globale anche quando viene accertato che essa ha partecipato direttamente soltanto ad uno o a più elementi costitutivi di tale intesa, in quanto sapeva o doveva necessariamente sapere, da un lato, che la collusione alla quale partecipava si inseriva in un piano globale e, dall'altro, che tale piano globale integrava tutti gli elementi costitutivi dell'intesa”*.<sup>721</sup>
- (350) In effetti, come ha stabilito la Corte di giustizia nella sentenza relativa alla causa *Commissione / Anic Partecipazioni*<sup>722</sup>, gli accordi e le pratiche concordate di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE derivano necessariamente dal concorso di più imprese, tutte coautrici dell'infrazione, la cui partecipazione può però presentare forme differenti a seconda, segnatamente, delle caratteristiche del mercato interessato e dalla posizione di ciascuna impresa all'interno di esso, degli scopi perseguiti e delle modalità di attuazione scelte o previste. Ne consegue, come ribadito dalla Corte nella causa *Cement*,<sup>723</sup> che una violazione dell'articolo 101 del TFUE può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato. Tale interpretazione non può essere contestata sulla base del fatto che uno o più elementi di questa serie di atti o di questo comportamento continuato potrebbero altresì costituire di per sé, se analizzati singolarmente, una violazione dell'articolo 101 del TFUE. Ove le diverse azioni facciano parte di un “piano d'insieme”, poiché il loro identico oggetto altera il gioco della concorrenza nel mercato interno, la Commissione può imputare la responsabilità di tali azioni in funzione della partecipazione all'infrazione considerata nel suo insieme.
- (351) Il fatto che l'impresa in questione non abbia partecipato direttamente a tutti gli elementi costitutivi del cartello generale non può sollevarla dalla responsabilità per la violazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE. Tale circostanza può tuttavia essere presa in considerazione allorché si valuta la gravità dell'infrazione che risulta

---

<sup>720</sup> Cfr. la causa 49/92P *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punto 83.

<sup>721</sup> Cause T-295/94, *Buchmann / Commissione*, Racc. [1998] II-813, punto 121; T-304/94, *Europa Carton / Commissione*, Racc. [1998] II-869, punto 76; T-310/94, *Gruber + Weber / Commissione*, Racc. [1998] II-1043, punto 140; T-311/94, *BPB / Commissione*, Racc. [1998] II-1129, punto 237; T-334/94, *Sarrió / Commissione*, punto 169; T-348/94, *Enso Española / Commissione*, Racc. [1998] II-1875, punto 223. Cfr. anche la causa T-9/99, *HFB et al. / Commissione*, Racc. [2002] II-1487, punto 231.

<sup>722</sup> Causa 49/92P *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punto 79.

<sup>723</sup> Cfr. cause riunite C-204/00P, C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P e C-219/00P, *Aalborg Portland A/S et al. / Commissione (Cement II) et al.*, Racc. [2004] I-123, punto 258. Cfr. anche la causa C-49/92 P *Commissione / Anic Partecipazioni*, Racc. [1999] I-4125, punti 78-81, 83-85 e 203.

essere stata commessa dall'impresa. Una simile conclusione non contrasta con il principio della responsabilità personale per infrazioni di questo tipo e non porta a trascurare l'analisi individuale delle prove a carico, a discapito delle norme applicabili in materia di elementi di prova, né a violare i diritti della difesa delle imprese coinvolte<sup>724</sup>.

#### 6.2.1.1.2.2. Applicazione al caso di specie

- (352) Sulla base di questi principi, il comportamento in esame costituisce indubbiamente un'infrazione unica e continuata dell'articolo 101, del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE.
- (353) Per quanto alcuni elementi inducano a ritenere che già a partire dalla metà degli anni Ottanta vi siano stati accordi collusivi fra i produttori delle ferramenta, nel caso di specie la Commissione intende limitare la propria valutazione ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE al periodo che ha inizio a partire dal 16 novembre 1999.
- (354) Per il periodo che va perlomeno dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007, dalle prove citate nella presente decisione emerge l'esistenza di un'infrazione unica e continuata nel mercato delle ferramenta<sup>725</sup>. Infatti, le azioni delle parti dimostrano il comune intento di comportarsi sul mercato in un dato modo aderendo a un piano comune per limitare il proprio singolo comportamento commerciale. La collusione mirava al conseguimento di un unico scopo economico anticoncorrenziale: restringere la concorrenza sui prezzi tramite aumenti di prezzo concordati nel mercato delle ferramenta.
- (355) Il piano globale sottoscritto dalle parti è stato sviluppato e attuato per un periodo di quasi 8 anni, attraverso un complesso di accordi collusivi che perseguivano il medesimo scopo comune di restringere (per lo più attraverso i prezzi) la concorrenza fra i produttori. Le parti che hanno posto in essere tali pratiche illecite erano consapevoli di partecipare, con il proprio operato, a un piano complessivo che perseguiva tale obiettivo comune anticoncorrenziale.
- (356) La natura unica e continua dell'infrazione è altresì dimostrata da un modello di accordi coerente e consolidato. Come illustrato<sup>726</sup>, nel novembre di ogni anno si tenevano svariate riunioni nel quadro della conferenza permanente, durante le quali i produttori si scambiavano informazioni sugli aumenti di prezzo previsti e concordavano periodicamente un approccio coordinato in seguito comunicato ai rivenditori. Nelle riunioni successive, che solitamente si tenevano nel mese di gennaio e/o marzo dell'anno seguente, i produttori confermavano l'aumento di prezzo comune oppure, ove questo non fosse stato già concordato durante la riunione di novembre, concordavano l'entità o la fascia percentuale dell'aumento. Alcune settimane dopo aver raggiunto un accordo in merito all'approccio coordinato, i produttori si scambiavano le informazioni sulle rispettive misure di applicazione delle maggiorazioni.

---

<sup>724</sup> Causa T-18/05, *IMI a. o. / Commissione*, sentenza del 19 maggio 2010 (non ancora pubblicata), punto 163.

<sup>725</sup> Per la singola partecipazione di ciascuna delle parti, cfr. di seguito i punti (361) e segg.

<sup>726</sup> Cfr. i punti da (66) a (72).

- (357) Gli aumenti comuni di prezzo concordati erano applicabili a tutto l'ambito territoriale del SEE. Tutti i partecipanti alle riunioni in Germania sapevano che gli aumenti di prezzo concordati per questo paese sarebbero stati applicati anche all'estero, adeguandoli nella misura necessaria alla situazione specifica di ciascun paese<sup>727</sup>. Lo scopo era concordare un aumento dei prezzi esteso a tutto il SEE<sup>728</sup>. In talune circostanze, l'applicazione al di fuori della Germania delle maggiorazioni concordate veniva già discussa durante le riunioni di novembre e altri incontri delle associazioni di settore in Germania. Inoltre, l'accordo generale prevedeva che le proprie sedi principali in Germania e Austria o i loro uffici vendite con responsabilità a livello europeo istruissero i rappresentanti regionali (delle vendite) all'estero affinché applicassero gli aumenti di prezzo concordati durante le riunioni di novembre<sup>729</sup>. L'efficacia di tale misura era assicurata dal fatto che i partecipanti al cartello erano rappresentati alle riunioni che si tenevano in Germania dai proprietari e/o dai direttori delle vendite europei.<sup>730</sup> Dopo le riunioni in Germania, i rappresentanti regionali (delle vendite) si riunivano per coordinare l'entità dell'aumento dei prezzi concordato nei rispettivi territori e, se del caso, adeguarlo alla situazione dei singoli mercati.<sup>731</sup> Le società per conto delle quali agivano tali rappresentanti (delle vendite) facevano parte di un'impresa con le rispettive case madri, a loro volta destinatarie della presente decisione. Come indicato nella comunicazione degli addebiti, in qualità di proprietarie uniche (o quasi)<sup>732</sup> si può ipotizzare che tali imprese madri abbiano esercitato un'influenza decisiva sulla politica commerciale delle proprie controllate, presunzione che non è stata confutata da nessuno dei destinatari della presente decisione.
- (358) Inoltre, le parti avevano un interesse comune ad applicare gli aumenti di prezzo concordati per quanto più possibile in tutto il SEE. Primo, poiché molti dei clienti, in particolare i rivenditori, sono attivi su tutto il territorio SEE, non sarebbe stato credibile agli occhi dei clienti giustificare l'aumento con i maggiori costi delle materie prime per poi confinare tale aumento dei prezzi alla sola Germania<sup>733</sup>. Secondo, le parti puntavano ad evitare differenze di prezzo significative fra gli Stati membri, che avrebbero causato importazioni parallele. Pertanto, le parti cercavano di apportare aumenti di prezzo uniformi in tutta Europa<sup>734</sup>, per evitare che le differenze di prezzo aumentassero e che le importazioni parallele dai paesi che avevano i prezzi più bassi pregiudicassero la stabilità dei prezzi.
- (359) Per tutte le suddette ragioni, i destinatari della presente decisione sono tenuti responsabili per la violazione (come descritta al punto (336) e seguenti) che concerne tutto il SEE, fatta eccezione per AGB<sup>735</sup>, che è tenuta responsabile soltanto della violazione per quanto concerne l'Italia.

---

<sup>727</sup> Cfr. i punti da (52) a (56).

<sup>728</sup> Cfr. i punti (86), (122), (130), (153), (154), (174), (178), (208) e (249).

<sup>729</sup> Cfr. i punti (90), (121), (122), (153), (154), (159), (175), (179), (182), (183), (188) e (189).

<sup>730</sup> Cfr. punto (54).

<sup>731</sup> Cfr. i punti (72), (86)-(103), (122)-(123), (148)-(160), (172)-(197), (217)-(219), (248)-(277), (302)-(319).

<sup>732</sup> Cfr. i punti (6)-(18).

<sup>733</sup> Cfr. punto (55).

<sup>734</sup> Cfr. punto (62).

<sup>735</sup> Cfr., su AGB, i punti (375)-(381).

(360) Considerato l'obiettivo comune di eliminare la concorrenza nella vendita delle ferramenta, nonché la natura complementare delle varie attività anticoncorrenziali descritte alla sezione 5, la Commissione ritiene che questi elementi costituiscano una singola infrazione continuata a norma dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE concernente l'intero ambito territoriale del SEE. Detti accordi, descritti in dettaglio nell'esposizione dei fatti contenuta alla sezione 5, sono supportati da un vasto corpus probatorio, cui si fa sistematicamente riferimento in tutto il testo della presente decisione. Le prove documentali risalenti all'epoca dei fatti sono coerenti con le dichiarazioni mutualmente concordanti relative alla domanda di trattamento favorevole.

#### 6.2.1.1.2.3. Roto, Siegenia, Winkhaus, GU e Maco

(361) Roto, Siegenia, Winkhaus, GU e Maco sono i maggiori produttori delle ferramenta oggetto della presente decisione, che essi commercializzano praticamente in tutti i paesi SEE. Rappresentanti di Roto, Siegenia, Winkhaus, GU e Maco, tutti membri dell' FV S+B,<sup>736</sup> hanno partecipato regolarmente alle riunioni di novembre e a quelle successive. Inoltre, rappresentanti di Roto, Siegenia, Winkhaus, GU e Maco hanno sovente partecipato a riunioni collusive a livello regionale al di fuori della Germania nel quadro degli accordi generali del cartello. Pertanto, tutte e cinque le imprese sono ritenute responsabili dell'infrazione unica e continuata descritta nella presente decisione, per tutta la sua durata nel caso di Siegenia, Winkhaus e GU, dal 15 dicembre 1999 in poi per Maco e fino al 4 maggio 2007 per Roto.

#### 6.2.1.1.2.4. Argomenti addotti da Siegenia e Winkhaus

(362) Siegenia respinge la tesi che i mercati di esportazione fossero oggetto delle riunioni dell'associazione di settore<sup>737</sup>. Winkhaus sostiene che l'infrazione riguardasse soltanto la Germania ed è dell'avviso che la Commissione non abbia stabilito la portata dell'accordo a livello del SEE con un sufficiente grado di forza probatoria<sup>738</sup>.

#### 6.2.1.1.2.5. Valutazione

(363) Contrariamente a quanto sostenuto da Winkhaus e Siegenia, la valutazione della Commissione in merito all'ambito geografico del cartello è corroborata da svariate richieste di trattamento favorevole presentate, nonché da varie prove documentali risalenti all'epoca dei fatti, tutte elencate alla sezione 5.

(364) L'intero corpo degli elementi di prova dimostra che Winkhaus e Siegenia sapevano che argomento delle riunioni dell'associazione erano anche i mercati dell'esportazione e che gli accordi di cartello comprendevano l'intero SEE<sup>739</sup>. Gli esempi addotti da Winkhaus nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti<sup>740</sup> indicano semplicemente che in talune occasioni essa può non aver applicato

---

<sup>736</sup> Maco dichiara che non era un membro a pieno titolo (in tedesco "*ordentliches Mitglied*") dell'FV S+B in quanto solo le società tedesche potevano diventare membri a pieno titolo. Maco, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>737</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>738</sup> Winkhaus, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>739</sup> Cfr., ad esempio, i punti (74), (80), (113), (120), (122), (130), (157), (173), (175), (178), (182), (183), (208), (214), (233), (262), (269), (272), (302) e (308).

<sup>740</sup> Winkhaus, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].



l'aumento dei prezzi concordato o che non si attenne alla linea di comportamento convenuta per un dato mercato. Tuttavia, ciò non modifica in alcun modo la risultanza in merito all'esistenza di un'intesa generale fra le parti sul fatto che gli aumenti di prezzo concordati durante le riunioni di novembre si applicavano a livello del SEE nel suo insieme e che pertanto le sedi centrali delle imprese avrebbero dato istruzioni ai propri responsabili delle vendite all'estero di applicare gli aumenti di prezzo in linea con le locali condizioni di mercato.

(365) [...] <sup>741</sup>.

(366) Considerato che era generalmente risaputo che gli aumenti di prezzo sarebbero stati applicati a tutto il SEE, non è necessario che la Commissione provi l'esistenza di contatti anticoncorrenziali per ciascun paese per tutto il periodo della violazione. Per la stessa ragione, le parti non avevano bisogno di discutere ogni singolo mercato di esportazione nel corso delle riunioni in Germania. Le prove documentali dimostrano, in effetti, che durante le riunioni di novembre venivano talvolta menzionati soprattutto i mercati che rivestivano una certa importanza per i partecipanti o che presentavano una situazione difficile, come ad esempio la Polonia (che è un grande mercato con prezzi generalmente bassi e quindi espone i paesi vicini al rischio di importazioni parallele) o l'Italia.

#### 6.2.1.1.2.6. Hautau, Fuhr e Strenger

(367) Hautau, Fuhr <sup>742</sup> e Strenger hanno partecipato a gran parte delle riunioni tenutesi in Germania in cui venivano coordinati gli aumenti di prezzo. Inoltre, poiché Hautau, Strenger e Fuhr sono membri dell'FV S+B, essi ricevevano gli inviti a tutte le riunioni dell'associazione, incluse quelle indette nel quadro della conferenza permanente, ricevendo anche copia dei verbali ufficiali delle riunioni.

(368) Hautau, Fuhr e Strenger hanno partecipato ad un numero minore di contatti (sulla base delle prove documentali disponibili nel fascicolo) concernenti i mercati al di fuori della Germania nei quali si applicavano le maggiorazioni di prezzo concordate. Tuttavia, avendo preso parte alle riunioni in Germania, Hautau, Strenger e Fuhr sapevano, e in ogni caso avrebbero dovuto sapere che il proprio comportamento illecito rientrava in un obiettivo anticoncorrenziale esteso a tutto il SEE relativo all'aumento dei prezzi. Ciò è comprovato dal fatto che in varie riunioni di novembre e in quelle successive delle associazioni di settore in Germania, a cui tali produttori hanno partecipato, vennero discussi e coordinati i prezzi per alcuni paesi al di fuori della Germania <sup>743</sup>. Era pertanto evidente che l'ambito geografico degli accordi collusivi abbracciava un territorio più vasto della Germania e che gli accordi rispettivi sugli aumenti di prezzo sarebbero stati quindi applicati a tutto il territorio del SEE dopo le riunioni tenute in Germania. [...] <sup>744</sup>

(369) Inoltre, nei vari appunti presi dai rappresentanti di Hautau e Fuhr nel corso delle riunioni si trovano vari riferimenti agli aumenti di prezzo previsti al di fuori della

---

<sup>741</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>742</sup> Per Fuhr il ragionamento che segue si applica a partire dal 17 novembre 2004 in poi.

<sup>743</sup> Cfr. i punti (174), (178), (208), (212), (214), (215), (261)-(263), (289), (305)-(308).

<sup>744</sup> Cfr. punto (130) e [nome: parte del procedimento], [...], [riferimento al fascicolo].

Germania.<sup>745</sup> I rappresentanti di tali imprese non soltanto erano presenti quando venivano discussi gli aumenti di prezzo al di fuori della Germania, ma erano anche interessati all'argomento, come dimostrato dagli appunti presi. I messaggi di posta elettronica rinvenuti presso Hautau dimostrano ulteriormente che Hautau concordò con gli altri partecipanti al cartello gli aumenti di prezzo da applicare nel SEE.<sup>746</sup> Inoltre, Hautau, e Fuhr commercializzavano le proprie ferramenta in paesi del SEE diversi dalla Germania<sup>747</sup> e gli aumenti annuali di prezzo da essi annunciati per tali paesi erano conformi all'approccio coordinato.<sup>748</sup> Il fatto che non commercializzassero i propri prodotti in tutti i paesi del SEE non pregiudica il fatto che sapessero e in ogni caso avrebbero dovuto necessariamente sapere che il cartello si estendeva all'intero territorio SEE. Dal momento in cui i partecipanti alle riunioni dell'intesa hanno contatti con i loro concorrenti attivi in altri Stati membri, è "difficilmente concepibile" che, "stando fianco a fianco" con i propri concorrenti su tutto il territorio durante le riunioni del cartello, i partecipanti non fossero a conoscenza della più ampia estensione geografica degli accordi<sup>749</sup>.

- (370) Il fatto che Hautau, Strenger e Fuhr non abbiano partecipato a tutte le riunioni del cartello non ridimensiona la valutazione della loro partecipazione al cartello nel suo insieme, poiché, avendo ricevuto i verbali di tutte le riunioni, essi erano nella posizione di tener conto delle informazioni comunicate dai concorrenti in fase di determinazione del proprio comportamento commerciale sul mercato e si poteva prevedere che lo avrebbero fatto. Inoltre, si evince dai fatti illustrati alla sezione 5 che queste imprese erano pienamente partecipi e pertanto d'accordo con lo schema dell'intesa generale cui hanno preso parte per diversi anni. Tale schema è stato organizzato secondo una sequenza di riunioni regolari e ha seguito per anni i medesimi meccanismi di attuazione, dando luogo pertanto a una struttura facilmente prevedibile di cui Hautau, Strenger e Fuhr avevano necessariamente piena consapevolezza. Pertanto, Hautau, Strenger e Fuhr sono ritenuti responsabili della violazione unica e continuata descritta nella presente decisione, per tutta la sua durata per quanto riguarda Hautau e Strenger, e dal 17 novembre 2004 fino al 3 luglio 2007 per quanto concerne Fuhr.

#### 6.2.1.1.2.7. Argomenti addotti da Hautau e Fuhr

- (371) Hautau e Fuhr sostengono di aver preso parte solo alle riunioni concernenti il mercato tedesco e che durante tali riunioni non si parlava dei mercati al di fuori della Germania<sup>750</sup>. A detta di Hautau, il fatto che i responsabili locali delle vendite nei paesi di esportazione incontrassero i concorrenti per accordarsi sui prezzi provverebbe, infatti, che gli accordi conclusi durante le riunioni in Germania non

---

<sup>745</sup> Cfr. i punti (190), (204), (215), (261), (263), (289), (305)-(308).

<sup>746</sup> Cfr. i punti (215), (249), (250), (310), (317) e (318). Cfr. anche i punti (181) e (190) che fanno riferimento agli appunti [...] di Hautau durante una telefonata con la concorrenza. Tali appunti manoscritti fanno riferimento a mercati diversi da quello tedesco.

<sup>747</sup> Strenger vende per lo meno parti di ferramenta nei paesi SEE diversi dalla Germania.

<sup>748</sup> Cfr. Hautau, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo]; Strenger, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, [riferimento al fascicolo].

<sup>749</sup> Cfr. cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA / Commissione*, Racc. [2007], II-947, punto 215.

<sup>750</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

erano automaticamente validi per il SEE<sup>751</sup>. Hautau aggiunge che gli accordi e le pratiche concordate concernevano solo le ferramenta ad anta e ribalta, e non altri tipi di ferramenta<sup>752</sup>.

#### 6.2.1.1.2.8. Valutazione

- (372) Come già messo in evidenza<sup>753</sup>, i vari appunti presi dai rappresentanti di Hautau e Fuhr durante le riunioni fanno riferimento agli aumenti di prezzo previsti al di fuori della Germania. La tesi che si discutesse solo del mercato tedesco durante le riunioni cui parteciparono Hautau e Fuhr va pertanto respinta.
- (373) Inoltre, il fatto che nei paesi di esportazione si tenessero riunioni tra i rappresentanti locali delle vendite non esclude un'intesa generale sul fatto che risultati delle riunioni in Germania sarebbero stati applicati anche ai paesi d'esportazione, adeguandoli alla situazione specifica del rispettivo mercato locale, ove necessario. È pertanto pienamente in linea con la risultanza dell'esistenza di un cartello a livello del SEE il fatto che i rappresentanti locali delle vendite incontrassero i propri concorrenti per discutere dell'applicazione degli aumenti generali sui "loro" mercati. Ciò, in alcuni casi, poteva tradursi in un'applicazione posticipata o modificata dell'aumento imposto dalle sedi centrali, in Germania e in Austria. Tuttavia, i contatti al di fuori della Germania non possono essere considerati in alcun modo come accordi separati, giacché le controllate incaricate delle vendite nei paesi di esportazione seguivano le istruzioni impartite dalle loro società madri, come confermato da svariati elementi probatori contenuti nel fascicolo e risalenti all'epoca dei fatti, che dimostrano che le sedi centrali davano istruzione di aumentare i prezzi all'estero sulla base dell'accordo generale<sup>754</sup>.
- (374) Come indicato al punto (64), contrariamente a quanto sostenuto da Hautau, l'intesa contemplava tutti i sistemi di ferramenta per finestre e porte-finestre e non solo quelli per finestre ad anta e ribalta. Il fascicolo della Commissione contiene vari elementi probatori che dimostrano come venissero discussi anche altri tipi di ferramenta. Pertanto, l'argomento di Hautau va respinto.

#### 6.2.1.1.2.9. AGB

- (375) Perlomeno a partire dal 27 maggio 2004 in poi, la società italiana AGB ha preso parte a quasi tutte le riunioni concernenti il mercato italiano<sup>755</sup>. Nel corso delle riunioni, i rappresentanti di AGB hanno incontrato i rappresentanti di Roto (e/o il suo rivenditore Sari), Siegenia, GU e Maico per discutere e coordinare l'applicazione degli aumenti di prezzo in Italia.
- (376) Non vi sono prove della partecipazione di AGB alle riunioni di novembre nel quadro degli incontri di associazione tedeschi o ad altre riunioni collusive fuori dall'Italia, né sussistono indicazioni sufficienti per concludere che AGB fosse a conoscenza degli accordi collusivi degli altri produttori al di fuori dell'Italia, o che AGB potesse

---

<sup>751</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>752</sup> Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>753</sup> Cfr. punto (369).

<sup>754</sup> Cfr. nota 729.

<sup>755</sup> Cfr. punti (192)-(197), (217), (218), (259), (303) e **Error! Reference source not found.**

ragionevolmente aver previsto tali accordi. Pertanto, AGB va considerata responsabile della violazione unica e continuata descritta nella presente decisione soltanto per quanto riguarda l'Italia. L'entità limitata della partecipazione di AGB verrà presa in considerazione in fase di determinazione della responsabilità di AGB e di successive possibili ammende.

#### 6.2.1.1.2.10 Argomenti addotti da AGB

(377) AGB afferma che le riunioni cui prese parte in Italia concernevano solo il mercato italiano ed erano di natura diversa rispetto a quelle che si tenevano in Germania. AGB dichiara altresì che le riunioni in Italia avevano uno scopo diverso dalle riunioni in Germania, in quanto servivano unicamente a scambiarsi informazioni e non a concordare i prezzi o monitorare gli accordi. AGB pertanto non ritiene che le riunioni in Italia possano essere qualificate come parte dell'infrazione unica e complessa di cui alla presente decisione.<sup>756</sup>

#### 6.2.1.1.2.11. Valutazione

(378) Alla luce di quanto esposto, si fa osservare che il fatto che le riunioni tenute in Italia avessero un numero minore di partecipanti, fossero meno frequenti od organizzate in modo meno formale rispetto a quelle della Germania non inficia assolutamente il parere della Commissione sul fatto che la violazione fosse unica e continuata: come indicato ai punti (356) e (357), le riunioni in Germania erano le riunioni centrali del cartello, durante le quali veniva concordata la linea generale degli aumenti di prezzo. Comprensibilmente, queste riunioni erano condotte in modo particolarmente organizzato e seguivano un andamento regolare. Di converso, le riunioni e gli altri contatti che si tenevano nei paesi di esportazione per discutere l'applicazione dell'aumento dei prezzi a livello locale non dovevano essere necessariamente programmati allo stesso modo, né avere un numero elevato di partecipanti. Per gli scopi per cui erano indette, non servivano né un elevato livello di organizzazione, né incontri frequenti con un alto numero di partecipanti, giacché vi presenziavano solo le parti che vendevano le ferramenta su quel dato mercato e che quindi avevano interesse a partecipare.

(379) La Commissione osserva che il grado di organizzazione e la frequenza delle riunioni dei rappresentanti locali in Italia non sono diversi da quelli delle riunioni tenute in altri paesi europei al di fuori della Germania. Quale mezzo per discutere l'applicazione degli aumenti di prezzo su un singolo mercato, le riunioni in Italia (così come quelle dei rappresentanti delle vendite in altri paesi al di fuori della Germania) facevano parte del piano generale volto all'aumento dei prezzi a livello europeo.

(380) Un'altra prova a sostegno della tesi che le riunioni in Italia erano parte dello schema generale viene dal fatto che i partecipanti si riferissero al termine "MTZ" e che le parti convennero di introdurre tale sovrapprezzo anche in Italia<sup>757</sup>. Questo termine aveva avuto origine durante le riunioni di novembre in Germania, dove l'MTZ era utilizzato regolarmente per giustificare gli aumenti di prezzo concordati.

---

<sup>756</sup> AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].  
<sup>757</sup> Cfr. punto (196).

(381) Per quanto AGB affermi che il solo scopo delle riunioni in Italia fosse lo scambio di informazioni, il fascicolo presenta prove documentali comprovanti che durante le riunioni venivano concordati anche i livelli di aumento dei prezzi e che i partecipanti si scambiavano informazioni sugli aumenti di prezzo applicati in passato.<sup>758</sup>

#### 6.2.1.2. Limitazione della concorrenza

(382) Il comportamento anticoncorrenziale nel caso di specie ha avuto per oggetto e come effetto la restrizione della concorrenza nel mercato interno e nel SEE.

(383) L'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE citano espressamente come restrittivi della concorrenza gli accordi e le pratiche concordate volte a<sup>759</sup>:

(a) a) fissare direttamente o indirettamente, i prezzi di vendita ovvero altre condizioni di transazione;

(b) b) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(384) La fissazione dei prezzi è la caratteristica essenziale degli accordi orizzontali presi in esame nel presente caso. Poiché il prezzo rappresenta il principale strumento della concorrenza, la fissazione dei prezzi, per sua stessa natura, limita il gioco della concorrenza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(385) Il cartello deve essere considerato nel suo insieme e alla luce della totalità delle circostanze. Gli aspetti principali del complesso di accordi e pratiche concertate configurabili come restrizioni della concorrenza sono: accordi sull'aumento periodico dei prezzi, scambi di informazioni sensibili dal punto di vista commerciale, il monitoraggio dell'applicazione degli aumenti concordati e altre misure volte a garantire che non sarebbe stato pregiudicato l'effetto prodotto dalle suddette pratiche.

(386) Gli accordi collusivi fra i partecipanti al cartello avevano tutti come fine ultimo la riduzione o l'eliminazione dell'incertezza concernente le rispettive future formulazioni dei prezzi e l'ottimizzazione del prezzo che avrebbero potuto ottenere, singolarmente o collettivamente. Le parti si incontravano ogni autunno per concordare l'importo percentuale e la tempistica degli aumenti di prezzo per l'anno successivo. Un accordo sugli aumenti di prezzo ha un oggetto anticoncorrenziale. Inoltre, le parti si comunicavano informazioni sugli aumenti che intendevano praticare. Lo scambio di informazioni tra concorrenti ha oggetto anticoncorrenziale qualora sia idoneo ad eliminare le incertezze in relazione al comportamento previsto dagli operatori interessati<sup>760</sup>. Nel caso di specie, le parti si scambiavano informazioni

---

<sup>758</sup> Cfr. ad esempio, i punti (196), (217) e (303).

<sup>759</sup> L'elenco non è completo.

<sup>760</sup> Causa C-8/08 *T-Mobile Netherlands et al. / Raad van bestuur van der Nederlandse Mededingingsautoriteit*, Racc. [2009] I-4529, punti 29-43. Per quanto concerne lo scopo anticoncorrenziale delle riunioni durante le quali vengono scambiate informazioni fra i partecipanti che concernono, tra le altre cose, i prezzi che si intende praticare sul mercato, cfr. anche le cause riunite T-202/98 ecc. *Tate & Lyle / Commissione* Racc. [2001] II-2035, punti 58-60; e la causa T-54/03 *Lafarge / Commissione*, Racc. [2008] II-120, punti 460-463.

volte a eliminare le incertezze rispetto all'entità, alla tempistica e ai dettagli delle modifiche dei rispettivi prezzi.

6.2.1.2.1. L'oggetto dell'accordo - le argomentazioni dei destinatari della decisione e la valutazione della Commissione

- (387) Relativamente agli aumenti di prezzo previsti, alcuni destinatari della presente decisione sostengono che quando venivano comunicati dai partecipanti al cartello, durante le riunioni, tali aumenti di prezzo erano già stati decisi autonomamente, ovvero le decisioni relative alla fissazione dei prezzi internamente a ciascuna impresa erano già state in qualche modo definite o si trovavano in una fase avanzata<sup>761</sup>.
- (388) In via preliminare, la Commissione fa riferimento al fascicolo che riporta ampie prove documentali a riprova del fatto che, in generale, quando avveniva lo scambio di informazioni durante le riunioni in questione, i futuri aumenti dei prezzi non erano ancora stati annunciati ai clienti<sup>762</sup>. Anzi, molto spesso i partecipanti al cartello cominciavano a discutere degli aumenti di prezzo che intendevano praticare ben prima di prevedere o ipotizzare qualsivoglia comunicazione o informativa ai clienti (ad esempio, già nelle riunioni dell'autunno si discutevano gli aumenti di prezzo da annunciare nel corso dell'anno successivo). Inoltre, il fascicolo contiene numerose prove del fatto che le parti non solo si scambiavano informazioni sui prezzi, ma concordavano anche i futuri aumenti<sup>763</sup>.
- (389) Ad ogni modo, l'argomentazione che le deliberazioni di talune imprese fossero talvolta già in una fase avanzata in merito alla decisione di fissare i prezzi prima delle riunioni dell'associazione di categoria o che alcune di esse avessero in taluni casi già in qualche modo comunicato ai propri clienti i propri aumenti di prezzo previsti durante il periodo delle riunioni (o appena prima) non modificherebbe la valutazione della Commissione nel caso in esame, per le ragioni di seguito illustrate.
- (390) Primo, è incontestabile che i produttori discutessero degli specifici aumenti di prezzo che intendevano praticare, oggetto della presente decisione, in sede di regolari riunioni multilaterali, invece di determinare le proprie politiche dei prezzi autonomamente. Se è vero che non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, l'esigenza di autonomia vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto di influenzare il comportamento sul mercato di un concorrente reale o potenziale o di rivelare a tale concorrente il comportamento che essi stessi hanno deciso di adottare o contempiono di adottare sul mercato<sup>764</sup>.

---

<sup>761</sup> Cfr. ad esempio Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]. Cfr. a tal fine, anche la causa T-61/99, *Adriatica di Navigazione / Commissione*, Racc. [2003] II-5349, punto 102.

<sup>762</sup> Cfr. note 697, 698, 699.

<sup>763</sup> Cfr. nota 697.

<sup>764</sup> Cfr. causa T-54/03 *Lafarge / Commissione*, Racc. [2008] II-120, punto 461. Cfr. anche le cause riunite 40-48/73 ecc. *Suiker Unie et al. / Commissione*, Racc. [1975] 1663, punti 173-174; e cause riunite T-202/98 ecc. *Tate & Lyle / Commissione*, Racc. [2001] II-2035, punto 56.

- (391) Secondo, la Commissione osserva che le prove pertinenti si riferiscono specificamente agli aumenti di prezzo per l'anno successivo, discussi settimane o mesi prima della loro applicazione<sup>765</sup>. Pertanto, le discussioni sui prezzi nel corso delle suddette riunioni concernevano le politiche dei prezzi che i partecipanti intendevano adottare (in particolare le loro intenzioni sui futuri aumenti di prezzo) e non possono certo essere descritte come discussioni riguardanti informazioni sui prezzi di carattere "storico" o altrimenti "non censurabili". In tutti i casi, i partecipanti scambiavano dettagli specifici sulle rispettive intenzioni e strategie di formulazione dei prezzi, atti a fornire ai concorrenti informazioni esplicite sulla propria futura politica dei prezzi. La Commissione è dell'opinione che i produttori che hanno preso parte agli accordi collusivi oggetto della presente decisione e che sono rimasti attivi sul mercato hanno necessariamente tenuto conto delle informazioni sui prezzi ottenute nel corso di dette riunioni per definire il comportamento che essi intendevano seguire sul mercato (a maggior ragione in quanto gli accordi hanno avuto luogo a cadenza regolare e per un lungo periodo di tempo)<sup>766</sup>.
- (392) Terzo, il contesto specifico in cui sono avvenuti gli scambi in questione non va trascurato, in quanto, come indicato al punto (338), tramite la partecipazione sistematica alle riunioni, le imprese del cartello hanno potuto sviluppare relazioni di fiducia e dipendenza reciproca, e la sistematica comunicazione dei rispettivi aumenti di prezzo previsti per l'anno successivo ha permesso loro di sviluppare un clima di mutua certezza sulle rispettive future politiche dei prezzi. Grazie a tali riunioni, i partecipanti al cartello erano in grado di informazioni più rapidamente, facilmente e in modo più affidabile di quanto avrebbero potuto fare rivolgendosi ai propri clienti.<sup>767</sup>
- (393) Di conseguenza, questo complesso di accordi e di pratiche concordate descritto in maggior dettaglio nella parte fattuale della presente decisione ha avuto come oggetto la restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

#### 6.2.1.2.2. Effetti e applicazione – argomentazioni dei destinatari della decisione e valutazione della Commissione

- (394) Secondo la giurisprudenza consolidata, ai fini dell'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, l'esame degli effetti concreti di un accordo è superfluo quando quest'ultimo abbia per oggetto di impedire, limitare o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno. Di conseguenza, non è necessario dimostrare i concreti effetti

<sup>765</sup> Cfr. nota 697.

<sup>766</sup> Cfr. anche, ad esempio, le cause riunite T-202/98 ecc. *Tate & Lyle / Commissione* Racc. [2001] II-2035, punto 58; la causa C-199/92 *P Hüls / Commissione*, Racc. [1999] I-4287, punti 158-167; la causa C-49/92P *Commissione / Anic Partecipazioni SpA*, Racc. [1999] I-4125, punti 119-121; la causa T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV / Commissione*, Racc. [2006] II-4567, punto 133; la causa T-7/89 *Hercules / Commissione* Racc. [1991] II-1711; la causa T-1/89 *Rhône Poulenc / Commissione* Racc. [1991] II-867. Tale presunzione non può essere scartata semplicemente facendo leva sulle prove che suggeriscono che i partecipanti non hanno seguito, in definitiva, le medesime politiche di formulazione dei prezzi: cfr. ad esempio, le cause riunite T-25/95 ecc. *Cimenteries CBR et al. / Commissione*, Racc. [2000] II-491, punto 1912.

<sup>767</sup> Cfr. causa T-53/03 *BPB / Commissione*, Racc. [2008] II-1333, punto 236.

anticoncorrenziali di un comportamento se ne è già stato accertato l'oggetto anticoncorrenziale<sup>768</sup>.

- (395) Nel caso di specie, la Commissione ritiene di avere anche dimostrato, sulla base degli elementi addotti nella presente decisione, l'esistenza di effetti anticoncorrenziali degli accordi di cartello.
- (396) Sviate parti<sup>769</sup> sostengono che l'infrazione non ha prodotto effetti apprezzabili sui prezzi effettivamente praticati alla clientela e che gli aumenti di prezzo concordati non hanno potuto essere trasferiti ai clienti, giacché ognuno di essi non avrebbe pagato il prezzo lordo indicato nel listino prezzi, ma un prezzo netto stabilito sulla base degli sconti negoziati singolarmente. A detta delle parti, l'infrazione ha comportato solo la maggiorazione dei prezzi lordi, mentre i prezzi netti effettivamente praticati alla clientela sono rimasti più o meno stabili durante il periodo dell'infrazione, poiché i clienti sono riusciti a compensare gli aumenti di prezzo lordi negoziando individualmente maggiori sconti.
- (397) La Commissione ritiene che non sia necessario valutare se i singoli prezzi praticati ai clienti fossero o meno effettivamente superiori al livello dei prezzi concorrenziali per dimostrare gli effetti anticoncorrenziali.
- (398) In primo luogo, i destinatari di solito ponevano in essere l'aumento dei prezzi aumentando i prezzi di listino e/o introducendo un MTZ corrispondente alla linea concordata e annunciando poi gli aumenti alla clientela<sup>770</sup>. Per quanto fosse una pratica usuale accordare singoli sconti, come asserito dalle parti, gli annunci di prezzo sono serviti, per lo meno, da punto di partenza per ulteriori trattative e quindi hanno avuto un'influenza sul prezzo finale.<sup>771</sup> Non si può esigere che la Commissione, quando sia accertata l'attuazione di un'intesa, dimostri che gli accordi abbiano effettivamente consentito alle imprese di raggiungere un livello di prezzo di transazione superiore a quello che sarebbe stato prevalente in mancanza dell'intesa.<sup>772</sup>
- (399) In secondo luogo, i destinatari della presente decisione riferivano dello scambio di informazioni sugli aumenti di prezzo annunciati e della corrispondenza con cui si comunicavano tali aumenti quali parte integrante dello schema generale di coordinamento dei prezzi. In taluni casi, i produttori hanno riferito esplicitamente

---

<sup>768</sup> Causa T-62/98 *Volkswagen AG/Commissione* Racc. [2000], pag. II-2707, punto 178.

<sup>769</sup> Roto, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>770</sup> Cfr. per l'aumento dei prezzi di listino e/o l'uso di un MTZ [...], [riferimento al fascicolo], GU, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo], Maco, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo], Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo], Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo], Hautau, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo]; Strenger, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni [riferimento al fascicolo]. Cfr. per gli annunci ai clienti, cfr. i punti (122), (147), (170), (219), (242) e (300).

<sup>771</sup> Cfr. a tal fine le cause riunite T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02 *Bolloré a. o. / Commissione*, Racc. [2007] II-947, punti 451 e 452.

<sup>772</sup> Cfr. la causa T-410/03, *Hoechst / Commissione*, Racc. [2004] II-4451, punto 348.



dell'esito positivo di tali aumenti di prezzo.<sup>773</sup> Discutendo nel corso delle riunioni gli aumenti di prezzo effettivamente praticati o scambiando le lettere con cui si annunciavano i rispettivi aumenti di prezzo i membri del cartello potevano verificare se un'impresa stesse rispettando o meno gli impegni assunti durante le riunioni precedenti. Tali pratiche pertanto permettevano ai partecipanti di verificare nell'immediato le politiche di formulazione dei prezzi dei loro concorrenti, a maggior ragione se si tiene conto che queste erano inserite in un contesto sistematico e continuato per un lungo periodo di tempo, nel quadro delle stesse riunioni multilaterali.

- (400) In terzo luogo, scambiandosi informazioni sensibili dal punto di vista commerciale, le parti si sono trovate nella posizione di tener conto di tali informazioni al momento di adottare il proprio comportamento individuale sul mercato. Infatti, secondo la giurisprudenza dell'Unione, si deve presumere che *“le imprese partecipanti alla concertazione e che restano attive sul mercato tengano conto delle informazioni scambiate con i loro concorrenti per determinare il proprio comportamento su tale mercato. Ciò a maggior ragione allorché la concertazione ha luogo su base regolare nel corso di un lungo periodo (...)”*<sup>774</sup>. Questa presunzione può essere respinta ma solo a condizione che l'impresa sia in grado di dimostrare di non aver preso parte ad alcuna attività connessa con la concertazione e di non aver in alcun modo tenuto conto delle informazioni commerciali ottenute nel contesto dei contatti anticoncorrenziali<sup>775</sup>. Tale presunzione non può infatti essere accantonata semplicemente sulla base di elementi probatori che suggeriscono che i partecipanti in definitiva non seguirono le stesse politiche dei prezzi o praticarono prezzi inferiori a quelli concordati nel corso delle riunioni dell'intesa<sup>776</sup>.
- (401) Infine, si può presumere che i partecipanti al cartello non avrebbero consacrato sforzi considerevoli al coordinamento (durante un periodo che si è protratto per molti anni) e non avrebbero accettato di sostenere le spese che comportava un'organizzazione stabile di coordinamento dei prezzi e il suo monitoraggio, se l'intesa non ne avesse ricavato un effettivo beneficio in termini di concorrenza sui prezzi.<sup>777</sup>
- (402) Le suddette affermazioni indicano che la violazione ha prodotto un reale effetto sul mercato. Ad ogni modo, l'attuazione, ancorché parziale, di un accordo avente un oggetto anticoncorrenziale è sufficiente per escludere la possibilità di concludere che il detto accordo non ha avuto alcuna incidenza sul mercato.<sup>778</sup>

#### 6.2.1.3. Effetto sugli scambi fra gli Stati membri e le parti contraenti dell'accordo SEE

- (403) La Corte di giustizia e il Tribunale hanno costantemente affermato che: *“Onde poter esercitare un influsso sul commercio fra Stati membri, deve apparire*

---

<sup>773</sup> Cfr. punti (171), (202), (208), (215), (244)-(246).

<sup>774</sup> Cfr. ad esempio la causa C-199/92 *P Hüls AG / Commissione*, Racc. [1999] I-4287, punto 162. Cfr. anche la causa T-410/03, *Hoechst / Commissione*, Racc. [2004] II-4451, punto 349.

<sup>775</sup> Cfr. la causa C-199/92 *P Hüls AG / Commissione*, Racc. [1999] I-4287, punto 167.

<sup>776</sup> Cfr. ad esempio le cause riunite T-25/95 ecc., *Cimenteries CBR et al. / Commissione*, Racc. [2000] II-491, punto 1912.

<sup>777</sup> Cfr. causa T-322/01 *Roquette Frères / Commissione*, Racc. [2006] II-3137, punti 78 e 79 e le cause riunite T-305/94 ecc., *Limburgse Vinyl Maatschappij NV et al. / Commissione*, Racc. [1999] II-931, punto 748.

<sup>778</sup> Causa T-38/02, *Groupe Danone / Commissione*, Racc. [2005] II-4407, punto 148.

*ragionevolmente probabile, in base ad un complesso di elementi oggettivi di diritto e di fatto, che l'accordo eserciti un'influenza diretta o indiretta, attuale o potenziale sulle correnti degli scambi fra Stati membri".* <sup>779</sup> Mentre l'articolo 101 del TFUE "non prescrive che venga dimostrato che gli accordi da esso considerati abbiano pregiudicato in misura rilevante gli scambi intracomunitari, ma richiede che si provi che gli accordi sono atti a produrre questo effetto". <sup>780</sup>

- (404) La violazione unica e continuata descritta ha avuto un effetto rilevante sugli scambi tra Stati membri dell'UE e fra le parti contraenti dell'accordo SEE.
- (405) L'articolo 101, paragrafo 1, del TFUE reca disposizioni relative agli accordi passibili di pregiudicare la realizzazione del mercato unico tra gli Stati membri, sia tramite la ripartizione dei mercati nazionali che alterando la struttura della concorrenza all'interno del mercato interno. Analogamente, l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE concerne gli accordi che pregiudicano la realizzazione di uno spazio economico europeo omogeneo.
- (406) Come dimostrato nella sezione "Scambi tra Stati membri", al punto (32) della presente decisione, il mercato della ferramenta è caratterizzato da un importante volume di scambi fra gli Stati membri, nonché fra gli Stati membri e i paesi EFTA parti contraenti del SEE.
- (407) L'applicazione degli articoli 101 del TFUE e 53 dell'accordo SEE a un cartello non è tuttavia limitata alla parte delle vendite dei partecipanti al cartello che implicino l'effettivo trasferimento di merci da uno Stato all'altro. Né occorre, per applicare le suddette disposizioni, dimostrare che la condotta individuale di ciascun partecipante, rispetto all'intero cartello, abbia pregiudicato il commercio tra gli Stati membri e fra le parti contraenti dell'accordo SEE <sup>781</sup>.
- (408) Nel caso di specie, gli accordi e/o le pratiche concordate riguardavano tutto il SEE e devono aver causato, o avrebbero potuto causare, lo sviamento automatico delle correnti di scambi dal corso che avrebbero altrimenti seguito <sup>782</sup>.
- (409) Per quanto concerne le attività del cartello relative a vendite in paesi che non siano Stati membri dell'Unione o parti contraenti del SEE, queste non rientrano nell'ambito della presente decisione.

#### 6.2.1.4. Regole di concorrenza applicabili all'allargamento dell'Unione del 2004 e a quello del 2007

- (410) Dopo l'adesione di Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Slovenia e Ungheria avvenuta il 1° maggio 2004 e l'adesione di Bulgaria e Romania, avvenuta il 1° gennaio 2007, l'articolo 101, paragrafo 1, del

---

<sup>779</sup> Causa 56/65 *Société Technique Minière (L.T.M.) / Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*. Racc. [1966] 282, punto 7; causa 42/84 *Remia et al. / Commissione*, Racc. [1985]. 2545, punto 22 e cause riunite T-25/95 et al., *Cement Racc.* [2002] II-491, punto 2591.

<sup>780</sup> Cause riunite C-215/96 e C-216/96 *Bagnasco et al.* Racc. [1999] I-135, punto 48; cfr. anche la causa T-374/94, *European Night Services / Commissione*, Racc. [1998] II-3141, punto 136.

<sup>781</sup> Causa T-13/89 *Imperial Chemical Industries / Commissione* Racc. [1992] II-1021, punto 304.

<sup>782</sup> Cause riunite 209 - 215 e 218/78 *Van Landewyck et al. / Commissione* Racc. [1980] 3125, punto 170.

TFUE (all'epoca articolo 81, paragrafo 1, del trattato) è diventato applicabile ai cartelli nella misura in cui essi riguardavano tali mercati.

6.2.2. *Non applicabilità dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE*

(411) Le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE e dell'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE non sono soddisfatte. Nessuno dei destinatari della presente decisione ha avanzato argomenti intesi a dimostrare il contrario.

## **7. DESTINATARI**

### **7.1. Principi generali**

(412) Il diritto dell'Unione in materia di concorrenza riguarda le attività delle "imprese", nozione che abbraccia qualsiasi soggetto che eserciti un'attività economica, a prescindere dallo status giuridico del soggetto stesso e dalle sue modalità di finanziamento. La nozione di impresa, nell'ambito di tale contesto, dev'essere intesa nel senso che essa si riferisce a un'unità economica, anche qualora, sotto il profilo giuridico, tale unità economica sia costituita da più persone, fisiche o giuridiche<sup>783</sup>.

(413) Qualora un ente di tal genere violi l'articolo 101 del TFUE, esso è tenuto, secondo il principio della responsabilità personale, a rispondere di tale infrazione. L'infrazione deve essere imputata in maniera inequivocabile alla persona giuridica alla quale potranno essere inflitte ammende.<sup>784</sup> Gli stessi principi devono applicarsi anche ai fini delle disposizioni dell'articolo 53 dell'accordo SEE.

(414) Il comportamento di una controllata può essere imputato alla società controllante in particolare qualora, pur avendo personalità giuridica distinta, tale controllata non determini in modo autonomo la sua linea di condotta sul mercato, ma si attenga, per quanto riguarda tutti gli aspetti sostanziali, alle istruzioni che le vengono impartite dalla società controllante, tenuto conto in particolare dei vincoli economici, organizzativi e giuridici che uniscono questi due soggetti giuridici. In tale situazione, la società controllante e la propria controllata fanno parte di una stessa unità economica e, pertanto, formano una sola impresa ai fini del diritto dell'Unione in materia di concorrenza. Ciò consente alla Commissione di emanare una decisione che infligge ammende nei confronti della società controllante, senza necessità di dimostrare l'implicazione personale di quest'ultima nell'infrazione.<sup>785</sup>

(415) Nel caso particolare in cui una società controllante detenga (direttamente o indirettamente) il 100% o quasi il 100% del capitale della sua controllata che abbia violato l'articolo 101 del TFUE, esiste una presunzione confutabile che tale società

---

<sup>783</sup> Causa C-97/08 P *Akzo Nobel et al. / Commissione*, punti 54 e 55 (non ancora pubblicata) e la giurisprudenza citata in tali punti.

<sup>784</sup> Causa C-97/08 P *Akzo Nobel et al. / Commissione*, punti 56 e 57 e la giurisprudenza citata in tali punti.

<sup>785</sup> Causa C-97/08 P *Akzo Nobel et al. / Commissione*, punti 58 e 59 e la giurisprudenza citata in tali punti.

controllante eserciti un'influenza determinante sul comportamento della sua controllata.<sup>786</sup>

- (416) In tali circostanze, è sufficiente che la Commissione dimostri che una società controllante detiene il 100% o quasi della persona giuridica che partecipa direttamente all'infrazione perché la si possa ritenere responsabile, a meno che la società controllante, che ha l'onere di confutare tale presunzione, non fornisca elementi di prova idonei a dimostrare l'autonomia della sua controllata sul mercato.<sup>787</sup> Nel valutare tali eventuali prove, la Commissione valuterà se la controllante abbia effettivamente dato prova della piena autonomia della controllata<sup>788</sup>, tenuto conto dei suoi legami giuridici, organizzativi ed economici con la società madre.
- (417) Quando un'impresa che ha commesso un'infrazione all'articolo 101 del TFUE successivamente cede le attività che hanno partecipato all'infrazione e si ritira dal mercato, essa può ancora essere ritenuta responsabile dell'infrazione se questa non ha cessato di esistere.<sup>789</sup> Se l'impresa che ha acquisito le attività continua a violare l'articolo 101 del TFUE, la responsabilità dell'infrazione deve essere ripartita fra il cedente e il cessionario delle attività attraverso cui è avvenuta l'infrazione e ciascuna impresa risponde del periodo dell'infrazione in cui ha partecipato al cartello per mezzo di dette attività. Tuttavia, se la persona giuridica inizialmente responsabile dell'infrazione cessa di esistere, venendo semplicemente assorbita da un'altra persona giuridica, quest'ultima dev'essere ritenuta responsabile per l'intero periodo dell'infrazione e quindi responsabile delle attività del soggetto che è stato assorbito.<sup>790</sup> La mera scomparsa della persona che era responsabile dell'operato dell'impresa al momento in cui è stata commessa l'infrazione non fa venir meno la responsabilità dell'impresa.<sup>791</sup> Qualora la persona giuridica che ha commesso la violazione cessa di esistere giuridicamente, l'ammenda può essere inflitta a un successore.
- (418) Gli stessi principi sono d'applicazione a norma dell'articolo 53 dell'accordo SEE.

---

<sup>786</sup> Causa C-97/08 P *Akzo Nobel et al. / Commissione*, punto 60 e la giurisprudenza citata in tale punto. Cfr. anche la causa T-174/05 *Elf Aquitaine SA / Commissione*, punti 125 e 155-156 e la giurisprudenza citata in tali punti e causa T-168/05 *Arkema SA / Commissione*, punti 69-70 e la giurisprudenza citata in tali punti, nonché punto 100.

<sup>787</sup> Causa C-97/08 P *Akzo Nobel et al. / Commissione*, punto 61 e giurisprudenza citata in tale punto, causa T-174/05, *Elf Aquitaine SA / Commissione*, punto 156 e causa T-168/05 *Arkema SA / Commissione*, punto 70.

<sup>788</sup> Cause riunite T-109/02 ecc. *Bolloré / Commissione*, Racc. [2007] II-947, punti 126, 134.

<sup>789</sup> Causa T-6/89 *Enichem Anic / Commissione (Polypropylene)*, Racc. [1991] II-1623; causa C-49/92 P *Commissione/Anic Partecipazioni*, Racc.[1999] I-3125, punti 47-49.

<sup>790</sup> Cfr. la causa C-279/98 P *Cascades / Commissione*, Racc. [2000] I-9693, punti 78-79: *'In via di principio, la responsabilità per violazione delle regole comunitarie di concorrenza incombe alla persona fisica o giuridica che dirigeva l'impresa in questione al momento in cui l'infrazione è stata commessa, pur se, alla data di adozione della decisione che ha constatato l'infrazione, la gestione dell'impresa era stata posta sotto la responsabilità di un'altra persona (...). Dette società, inoltre, non sono state assorbite puramente e semplicemente dalla ricorrente, ma hanno proseguito nelle loro attività come controllate di questa. Esse, di conseguenza, debbono rispondere in prima persona del loro comportamento illegittimo anteriore alla loro acquisizione da parte della ricorrente e quest'ultima non può essere considerata responsabile'*.

<sup>791</sup> Cfr. la causa T-305/94 *PVC II*, Racc. [1999], II-0931, punto 953.

## 7.2. Applicazione nella fattispecie

(419) In applicazione dei succitati principi, la Commissione indirizza la presente decisione alle società che hanno partecipato direttamente al cartello e, a sua discrezione, a una o più tra le società che con esse formano un'impresa a norma dell'articolo 101 del TFUE e dell'articolo 7 e dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003. Ove la decisione è indirizzata a più di una società parte di tale impresa, tutti i destinatari sono tenuti responsabili in solido per il pagamento delle eventuali ammende irrogate.

### 7.2.1. Roto

(420) Roto Frank AG ha partecipato direttamente all'infrazione di cui alla presente decisione, nello specifico, tramite [funzione: dipendenti], [nome: dipendente] e (nel periodo 2001-2002) [nome: dipendente] nonché – dal 2006 in poi – anche tramite [funzione: dipendente], [nome: dipendente].<sup>792</sup> Roto Frank AG era la società madre del gruppo Roto per tutta la durata dell'infrazione.<sup>793</sup> Pertanto, Roto Frank AG è responsabile della violazione dell'articolo 101 del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE per il periodo che va dal 16 novembre 1999 al 4 maggio 2007.

### 7.2.2. GU

(421) Per tutto il periodo dell'infrazione descritta nella presente decisione, Gretschi-Unitas GmbH Baubeschläge ha partecipato direttamente al cartello, nello specifico tramite [funzione: dipendente], [nome: dipendente] e ulteriormente dal 2004 al 2006 tramite [funzione: dipendente; funzione], [nome: dipendente].<sup>794</sup> Pertanto, la Commissione ritiene Gretschi-Unitas GmbH Baubeschläge responsabile della partecipazione diretta all'infrazione di cui alla presente decisione per il periodo che va dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007.

(422) Gretschi-Unitas GmbH è la società holding del gruppo Gretschi-Unitas e detiene il 100% della Gretschi-Unitas GmbH Baubeschläge. Per tutto il periodo dell'infrazione, [nome: dipendente] era anche [funzione: dipendente; funzione] di Gretschi-Unitas GmbH e pertanto rivestiva le funzioni di amministratore sia della controllante che della controllata.<sup>795</sup> Pertanto, la Commissione ritiene Gretschi-Unitas GmbH responsabile della partecipazione diretta all'infrazione tramite [funzione: dipendente; funzione], [nome: dipendente] dal 2004 al 2006. Inoltre, Gretschi-Unitas GmbH è ritenuta responsabile del comportamento illecito della propria controllata Gretschi-Unitas Baubeschläge GmbH durante l'intero periodo dell'infrazione, in qualità di società madre detentrica del 100% delle azioni della stessa, in quanto si può presumere che essa abbia esercitato un'influenza determinante sulla politica commerciale della propria controllata.<sup>796</sup>

---

<sup>792</sup> Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>793</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>794</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>795</sup> GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>796</sup> Causa C-97/08 P *Akzo et al. /Commissione*, sentenza del 10 settembre 2009, punto 61, non ancora pubblicata.

(423) Gretschi-Unitas GmbH e la sua controllata al 100% Gretschi-Unitas Baubeschlage GmbH fanno parte dell'impresa responsabile dell'infrazione. La Commissione intende quindi considerare questi due soggetti giuridici responsabili in solido della loro partecipazione all'infrazione di cui alla presente decisione dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007.

#### 7.2.3. *MACO*

(424) Mayer & Co Beschlage GmbH ha tenuto direttamente i contatti con finalit anticoncorrenziali descritti nella presente decisione durante l'intero periodo dell'infrazione, in particolare tramite i propri dipendenti, [nomi]<sup>797</sup>. Ne consegue che Mayer & Co Beschlage GmbH  ritenuta responsabile della partecipazione diretta all'infrazione dal 15 dicembre 1999 al 3 luglio 2007.

#### 7.2.4. *Siegenia*

(425) Siegenia-Aubi KG (gi Siegenia-Frank KG) e NORAA GmbH (gi Siegenia-Frank Holding GmbH e Siegenia Frank Europa Holding GmbH) hanno entrambe preso direttamente parte all'infrazione, essendo tutte rappresentate in particolare da [funzione: dipendente; funzione], [nome: dipendente] per tutto il periodo della violazione descritta dalla presente decisione<sup>798</sup>.

(426) Nel periodo che va dal 1999 al 2002, in particolare [nome: dipendente] ha preso parte alle riunioni anticoncorrenziali di cui sopra per conto di AUBI-Baubeschlage GmbH. AUBI-Baubeschlage GmbH all'epoca era controllata al 100% da Siegenia-Aubi KG (al momento con la denominazione Siegenia-Frank KG<sup>799</sup>). Il 31 dicembre 2002 AUBI-Baubeschlage GmbH  stata assorbita per accrescimento dalla societ madre ed ha cessato di esistere<sup>800</sup>. Secondo i principi sopra enunciati, la Commissione intende considerare Siegenia-Aubi KG (gi Siegenia-Frank KG), anche in quanto successore legale di AUBI Baubeschlage GmbH, responsabile del comportamento anticoncorrenziale di quest'ultima e responsabile, in quanto societ madre, del comportamento anticoncorrenziale della sua precedente controllata. In virt del possesso del 100% delle azioni, si pu presumere che Siegenia-Aubi KG (al momento Siegenia-Frank KG) esercitasse un'influenza determinante sul comportamento commerciale di AUBI-Baubeschlage GmbH.

(427) Nel periodo compreso tra il 16 novembre 1999 e il 1° ottobre 2003 Siegenia-Aubi KG  stata la societ madre di NORAA GmbH di cui deteneva il 100% del capitale. Dal 1 ottobre 2003 fino al termine dell'infrazione Siegenia-Aubi KG  stata la societ madre di NORAA GmbH, di cui deteneva il 99,98% del capitale.<sup>801</sup> In virt del possesso rispettivamente del 100% e del 99,98% del capitale di Siegenia-Aubi KG

---

<sup>797</sup> Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>798</sup> Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>799</sup> Cfr. punto (12).

<sup>800</sup> Inizialmente, il 7 novembre 2002 AUBI-Baubeschlage GmbH cambiando forma giuridica  diventata AUBI-Baubeschlage GmbH & Co. KG, in seguito, il 31 dicembre 2002 AUBI-Baubeschlage GmbH & Co. KG  stata assorbita per accrescimento da Siegenia-Aubi KG (all'epoca denominata Siegenia-Frank KG). Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>801</sup> Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

nella società NORAA GmbH, si deve concludere che Siegenia-Aubi KG e NORAA GmbH fanno parte dell'impresa che ha commesso l'infrazione.

- (428) Siegenia-Aubi KG (già Siegenia-Frank KG) e NORAA GmbH (già Siegenia-Frank Holding GmbH e Siegenia Frank Europa Holding GmbH) sono pertanto considerate responsabili in solido della partecipazione diretta all'infrazione per il periodo dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007. Siegenia-Aubi KG è altresì considerata responsabile in solido con NORAA GmbH della partecipazione indiretta all'infrazione di Siegenia-Aubi KG in qualità di società madre di AUBI-Baubeschläge GmbH per il periodo compreso tra il 16 novembre 1999 e il 31 dicembre 2002.

#### 7.2.4.1. Argomenti addotti da Siegenia e valutazione della Commissione

- (429) Siegenia afferma che NORAA GmbH non ha mai avuto contatti con altre parti del settore delle ferramenta e pertanto non può essere ritenuta responsabile dell'infrazione.<sup>802</sup> Tuttavia, [nome: dipendente], il quale prendeva regolarmente parte alle riunioni anticoncorrenziali per conto delle entità del gruppo Siegenia, è stato [funzione: dipendente; funzione] di NORAA GmbH per tutto il periodo dell'infrazione, fatto sufficiente per concludere che (anche) NORAA GmbH fosse rappresentata nel cartello.<sup>803</sup> Inoltre, si fa osservare che Siegenia-Aubi KG (già Siegenia-Frank KG) è stata, per tutto il periodo dell'infrazione il coazionista al 99,98% o 100% di NORAA GmbH (già Siegenia-Frank Europa Holding) che, a sua volta, era la società madre delle controllate di vendita di Siegenia in svariati paesi. Ciò dimostra che NORAA GmbH è attiva (e ha un interesse) nel settore delle ferramenta, e non solo Siegenia-Aubi KG, come sostenuto da Siegenia. Pertanto, NORAA GmbH insieme con Siegenia-Aubi KG è tenuta responsabile per la sua partecipazione diretta al cartello.

#### 7.2.5. *Winkhaus*

- (430) Durante l'intero periodo dell'infrazione di cui alla presente decisione, alcuni dipendenti di Winkhaus Technik GmbH & Co. KG (ovvero, dopo il cambiamento di denominazione nel 2005, Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG) hanno partecipato ai contatti anticoncorrenziali: in particolare, all'inizio si trattò de [funzione: dipendenti], [nomi: dipendenti] e, dal 2002, de [funzione: dipendente], [nome: dipendente] e de [funzione: dipendente], [nome: dipendente]<sup>804 805</sup>.
- (431) Winkhaus Technik GmbH & Co. KG - o a seguito della nuova denominazione nel 2005, Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG, - era controllata al 100% da Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG per tutto il periodo dell'infrazione. La controllata è stata da ultimo assorbita dalla Aug. Winkhaus Technik GmbH & Co. KG dopo la fine dell'infrazione, nell'ottobre 2007, ed ha cessato di esistere come entità giuridica.<sup>806</sup> Qualora – come in questo caso – una persona giuridica che ha preso parte all'infrazione abbia cessato di esistere perché è stata completamente assorbita da

---

<sup>802</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>803</sup> Cause riunite C-100/80 ecc., *Musique diffusion française / Commissione*, Racc. [1983] 1825, punti 97, 98; causa T-141/08, *E.ON Energie / Commissione*, sentenza del 15 dicembre 2010 (non ancora pubblicata), punto 258; causa T-9/99, *HFB a. o. / Commissione*, Racc. [2002] II-1487, punto 275.

<sup>804</sup> Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>805</sup> Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>806</sup> Cfr. punto (14).

un'altra entità, quest'ultima potrà essere ritenuta responsabile della partecipazione dell'entità assorbita alla violazione.<sup>807</sup> Pertanto, Aug. Winkhaus Technik GmbH & Co. KG dovrebbe essere considerata responsabile dell'infrazione per il periodo dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007 in quanto successore legale della società che ha partecipato direttamente all'infrazione, nonché in qualità di società madre che poteva esercitare, e che si presume abbia esercitato, un'influenza determinante sulla propria controllata grazie al possesso del 100% delle azioni.

#### 7.2.6. *Hautau*

(432) HAUTAU GmbH (rinominata dal 1° gennaio 2006 W. Hautau GmbH) ha partecipato alle riunioni, in particolare nella persona d[i] [funzione: dipendente; funzione], [nome: dipendente] e d[i] [funzione: dipendente], [nome: dipendente]<sup>808</sup>. HAUTAU GmbH è pertanto ritenuta responsabile della partecipazione diretta alla violazione di cui alla presente decisione dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007.

#### 7.2.7. *Strenger*

(433) Dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007, Heinrich Strenger GmbH ha preso direttamente parte all'infrazione descritta dalla presente decisione. Nel settembre 2010, Heinrich Strenger GmbH è stata assorbita per accrescimento dalla Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG ed ha pertanto cessato di esistere giuridicamente. Questa nuova entità è stata ridenominata Heinrich Strenger GmbH & Co. KG. Conformemente ai principi menzionati al punto (417), la Commissione tiene Heinrich Strenger GmbH & Co. KG responsabile in quanto successore legale di Heinrich Strenger GmbH,<sup>809</sup> la persona giuridica che prese direttamente parte alla violazione.

(434) Sulla base delle prove documentali, la Commissione constata che per tutto il periodo dell'infrazione Heinrich Strenger GmbH è stata rappresentata da [nome: dipendente]<sup>810</sup>. [Nome: dipendente], dall'inizio dell'infrazione e fino al 9 settembre 2002, è stato [funzione: dipendente] di Heinrich Strenger GmbH<sup>811</sup>. A detta di Strenger, dopo tale data, [nome: dipendente] non è stato più dipendente della società, ma solo amministratore di Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG, che all'epoca non operava nella produzione o nella vendita delle ferramenta e non aveva legami giuridici con Heinrich Strenger GmbH<sup>812</sup>. Ciononostante, la Commissione considera Heinrich Strenger GmbH responsabile della partecipazione diretta alla violazione tramite [nome: dipendente] anche per il periodo a partire dal 9 settembre 2002 e fino al 3 luglio 2007, sulla base dei seguenti fattori che è d'uopo valutare nel loro insieme: in primo luogo, [nome: dipendente] deteneva [la maggioranza] delle azioni di Heinrich Strenger GmbH<sup>813</sup> ed è stato, per tutto il periodo dell'infrazione, [funzione: membro di organo di controllo]<sup>814</sup>; in secondo luogo, Heinrich Strenger

---

<sup>807</sup> Cfr. la causa C-279/98 *Cascades* /Commissione, Racc. [2000] I-9709, punto 79.

<sup>808</sup> Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>809</sup> Cfr. supra, punto (20).

<sup>810</sup> Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>811</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>812</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>813</sup> Strenger, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>814</sup> Strenger risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].



GmbH era la sola entità del gruppo Strenger ad essere membro dell'FV S+B durante il periodo dell'infrazione (e non Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG)<sup>815</sup>; in terzo luogo, in qualità di [funzione: dipendente] e successivamente di [funzione] dell'FV S+B dal 1979, [nome: dipendente] ha rappresentato Heinrich Strenger GmbH (e non Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG) per tutto il periodo della violazione<sup>816</sup>; in quarto luogo, quando partecipava alle riunioni anticoncorrenziali, [nome: dipendente] firmava regolarmente il foglio di presenza con il suo nome proprio e quello della società 'Heinrich Strenger'<sup>817</sup>; infine, altri partecipanti al cartello menzionano solo la partecipazione di Heinrich Strenger GmbH al cartello<sup>818</sup>. La Commissione quindi ritiene che [nome: dipendente] abbia partecipato alle riunioni anticoncorrenziali in rappresentanza di Heinrich Strenger GmbH anche dopo il 9 settembre 2002. Pertanto, Heinrich Strenger GmbH & Co. KG in qualità di successore legale di Heinrich Strenger GmbH è responsabile della partecipazione diretta di Heinrich Strenger GmbH alla violazione per il periodo dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007.

#### 7.2.7.1. Argomenti addotti da Strenger e valutazione della Commissione

- (435) Strenger afferma di non poter essere tenuta responsabile del comportamento de [nome: dipendente], in quanto egli avrebbe preso parte alle riunioni non in rappresentanza della società, bensì in veste di [funzione: rappresentante] del sottocomitato “serrature” dell'FV S+B.<sup>819</sup> Come già precisato ai punti (344) e (345), tali argomenti vanno respinti.

#### 7.2.8. *Fuhr*

- (436) CARL FUHR GmbH & Co. KG prese parte all'infrazione di cui alla presente decisione dal 17 novembre 2004 al 3 luglio 2007 tramite i propri rappresentanti i [nomi: dipendenti]<sup>820</sup>. [Nome: dipendente] è stato [funzione: dipendente] fino al 31 gennaio 2005 e il 1° gennaio 2006 è passato alla direzione dell'ufficio vendite. Durante l'intero periodo dell'infrazione, [nome: dipendente] è stato [funzione: dipendente] di CARL FUHR GmbH & Co. KG.<sup>821</sup> Pertanto, CARL FUHR GmbH & Co. KG è responsabile della diretta partecipazione all'infrazione per la durata del suddetto periodo.

#### 7.2.9. *AGB*

- (437) Alban Giacomo SpA ha preso parte ai contatti anticoncorrenziali concernenti il mercato italiano descritti nella presente decisione nel periodo dal 27 maggio 2004 al 3 luglio 2007. I rappresentanti di Alban Giacomo SpA che vi parteciparono comprendono in particolare [funzione: dipendente], [nome: dipendente]<sup>822</sup> e [funzione: dipendenti] [nome: dipendente] e [nome: dipendente]. Pertanto, la

---

<sup>815</sup> FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>816</sup> FV S+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>817</sup> Cfr., ad esempio, FVS+B, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]. AKB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>818</sup> [...], [riferimento al fascicolo] e [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>819</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>820</sup> Per un elenco degli altri dipendenti che parteciparono alla violazione, cfr. [riferimento al fascicolo].

<sup>821</sup> Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>822</sup> AGB, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

Commissione intende considerare Alban Giacomo SpA responsabile della partecipazione diretta alla violazione nel periodo summenzionato.

## **8. DURATA DELLA VIOLAZIONE**

### **8.1. Inizio della violazione**

- (438) Per quanto dalle prove documentali emerga che i contatti anticoncorrenziali fra i produttori di ferramenta fossero in corso da molto prima,<sup>823</sup> la Commissione fissa la data di inizio della violazione al 16 novembre 1999, quando si svolse la prima di una serie di riunioni che si tenevano ogni anno a novembre, nel quadro delle riunioni di associazione, cui partecipavano quasi tutte le parti destinatarie del presente procedimento<sup>824</sup>.
- (439) Per quanto concerne Fuhr e AGB, il fascicolo contiene prove sufficienti per concludere che Fuhr prese parte alle riunioni del cartello a partire dal 17 novembre 2004<sup>825</sup> e AGB a partire dal 27 maggio 2004<sup>826</sup>. Pertanto, le date di inizio della partecipazione di queste due imprese alla violazione sono fissate di conseguenza.
- (440) Un'altra eccezione si applica a Maco, i cui rappresentanti non parteciparono alle riunioni delle associazioni di settore il 16 novembre 1999. Maco iniziò a partecipare regolarmente alle riunioni anticoncorrenziali descritte nella presente decisione soltanto a partire dalla riunione dell'FV S+B che si tenne un mese dopo, il 15 dicembre 1999<sup>827</sup>. Pertanto, tale riunione segna la data d'inizio della partecipazione di Maco al cartello.
- (441) I rappresentanti di GU hanno continuato ad intervenire a tutte le riunioni importanti di novembre e a quelle successive per l'intero periodo della violazione di cui alla presente decisione, con l'eccezione delle riunioni di associazione del 21 novembre 2001<sup>828</sup> e il 21 novembre 2006<sup>829</sup>. Tuttavia, l'assenza di GU a tali riunioni non significa che ci sia stata un'interruzione nella partecipazione continuata di GU al cartello o che GU abbia interrotto la propria partecipazione. GU fu invitata a tutte le riunioni dell'FVS+B, incluse quelle indette nel quadro della conferenza permanente – e vi sono prove che perlomeno ricevette i verbali delle riunioni del 21 novembre 2001.<sup>830</sup> Essa venne quindi informata delle riunioni e del loro esito e, presumibilmente, fu in grado di utilizzare tali informazioni nella definizione del suo comportamento commerciale sul mercato. Inoltre, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, GU riconosce esplicitamente di aver continuativamente partecipato al cartello dal 16 novembre 1999 e che i risultati delle riunioni del 21 novembre 2001 e del 21 novembre 2006 le possono essere

---

<sup>823</sup> Cfr. per esempio [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo]; [...], [riferimento al fascicolo].

<sup>824</sup> Cfr. punto (73).

<sup>825</sup> Cfr. punto (367).

<sup>826</sup> Cfr. punto (375).

<sup>827</sup> Cfr. punto (80).

<sup>828</sup> Cfr. punti (130) e (131).

<sup>829</sup> Cfr. punti (286) e (291).

<sup>830</sup> [...], [riferimento al fascicolo].

attribuiti.<sup>831</sup> Inoltre, dalle riunioni successive a cui partecipò GU dopo le prime due non risulta alcuna indicazione in merito al fatto che GU avesse interrotto e in seguito ricominciato a prendervi parte. Per quanto concerne la riunione del 21 novembre 2006, si fa inoltre osservare che i rappresentanti di GU erano presenti alle riunioni del 18 ottobre 2006 e del 7 novembre 2006, durante le quali era già stato concordato l'aumento dei prezzi per l'anno 2007.<sup>832</sup> Anche se GU non era presente alla riunione del 21 novembre 2006, le e-mail interne dei concorrenti citate ai punti (294) e (295) dimostrano che i concorrenti erano informati sulle intenzioni di GU di aumentare i prezzi per l'anno 2007.

## 8.2. Cessazione della violazione

- (442) La Commissione ritiene adeguato considerare il 3 luglio 2007, giorno degli accertamenti, come la data di cessazione della violazione per tutti i destinatari, fatta eccezione per Roto, per cui la data di cessazione della violazione è il 4 maggio 2007, cioè la data di presentazione della sua domanda di immunità.
- (443) La Commissione è dell'avviso che la violazione non venne a cessare già dal 20 marzo 2007, per quanto si sia tenuta in tale data una riunione dell'associazione in cui i rappresentanti di Roto e Winkhaus dichiararono di ritenere illegale che si discutessero le modifiche dei prezzi per il 2007 e che avrebbero abbandonato la riunione nel caso si fosse affrontato tale argomento. La dichiarazione venne messa a verbale, da cui non si evidenziano successive discussioni sui prezzi.<sup>833</sup> Tuttavia, riguardo all'annuncio [parte del procedimento] dichiara quanto segue in merito alla successiva riunione del sottocomitato "ferramenta per finestre" dell'AKB, tenutasi nel pomeriggio del 20 marzo 2007: [...].<sup>834</sup> Dato il riferimento specifico al punto particolare dell'ordine del giorno, si potrebbe desumere che si tenne effettivamente uno scambio sulle modifiche da apportare ai prezzi per il 2007, anche se non riportato nel verbale ufficiale della riunione successiva. Ad ogni modo, il monito da parte dei rappresentanti di Roto e Winkhaus riguardava soltanto una discussione sull'attuazione delle modifiche di prezzo per il 2007 e le eventuali discussioni sui futuri prezzi in generale, mentre essi non presero le distanze dagli accordi sui prezzi sanciti durante le riunioni dell'autunno 2006<sup>835</sup>.
- (444) Si considera pertanto che l'infrazione è durata almeno fino al 3 luglio 2007: in primo luogo, durante le riunioni dell'11 settembre 2006,<sup>836</sup> del 18 ottobre 2006,<sup>837</sup> del 7 novembre 2006<sup>838</sup> e del 21 novembre 2006<sup>839</sup> le parti concordarono gli aumenti di prezzo per il 2007, che sarebbero stati validi per il 2007 fino alla successiva tornata di riunioni, che si sarebbe presumibilmente tenuta nell'autunno 2007. Pertanto, si

---

<sup>831</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>832</sup> Cfr. punti (279)-(281) e (283)-(285).

<sup>833</sup> Cfr. punti (297) e (299).

<sup>834</sup> [...], [riferimento al fascicolo]. Cfr. punto (298).

<sup>835</sup> Cfr. anche la causa T-377/06, *Comap / Commissione*, sentenza del 24 marzo 2011, non ancora pubblicata, punti 75-77.

<sup>836</sup> Cfr. punto (303).

<sup>837</sup> Cfr. punti (279)-(281).

<sup>838</sup> Cfr. punti (283)-(285).

<sup>839</sup> Cfr. punti (286)-(295).

intendeva dare applicazione agli accordi per lo meno fino all'autunno 2007.<sup>840</sup> Secondo, le parti diedero attuazione all'accordo annunciando ai propri clienti gli aumenti di prezzo all'inizio del 2007.<sup>841</sup> Questi annunci erano in linea con quanto convenuto durante le riunioni dell'autunno 2006<sup>842</sup> e, presumibilmente, hanno avuto un'influenza sulla condotta delle parti sul mercato, poiché hanno rappresentato la base da cui partire in sede di trattative con la clientela. In aggiunta, nell'autunno del 2006 tutte le parti parteciparono a riunioni anticoncorrenziali nel corso delle quali si scambiarono reciproche informazioni circa le loro intenzioni di aumentare i prezzi per il 2007. In tal modo tutte le parti si trovarono in condizione di adattare il loro comportamento sul mercato in funzione delle informazioni ricevute. Inoltre, nessuna delle parti ha affermato di avere cambiato atteggiamento adottando, dopo la riunione del 20 marzo 2007, un comportamento di concorrenza indipendente sul mercato per porre fine alla propria partecipazione all'intesa.<sup>843</sup> Winkhaus annunciò perfino un aumento di prezzo del 5,9% in Germania a far data dal 1° maggio 2007, aumento corrispondente a quanto concordato nel corso della riunione del 21 novembre 2006.<sup>844</sup> Terzo, gli stessi partecipanti al cartello sembravano essere intenzionati a far proseguire l'infrazione dopo la riunione del 20 marzo 2007. Ciò è dimostrato dalle prove documentarie risalenti all'epoca dei fatti da cui si evince che talune parti presumevano che gli accordi con i concorrenti fossero ancora validi dopo il 20 marzo 2007 e si aspettavano che i loro concorrenti si comportassero conformemente a tali accordi.<sup>845</sup> Al limite, si può ipotizzare che i partecipanti al cartello, in sede di trattative sui prezzi per il 2007 con la propria clientela, si siano attenuti agli accordi sui prezzi conclusi nell'autunno del 2006.<sup>846</sup>

#### 8.2.1. *Argomenti addotti da AGB e Fuhr*

- (445) AGB dichiara che l'ultima riunione cui prese parte si svolse l'11 settembre 2006, per cui non vi sarebbero prove della sua partecipazione all'infrazione fino al 3 luglio 2007. La riunione dell'11 settembre 2006 dovrebbe pertanto essere presa come data della cessazione della violazione da parte di AGB.
- (446) Fuhr sostiene che l'ultima riunione cui prese parte fu quella del 20 marzo 2007, nel corso della quale i rappresentanti di Roto e Winkhaus sottolinearono l'illegalità delle discussioni sui prezzi. Secondo Fuhr, ciò la indusse a non partecipare ad ulteriori

<sup>840</sup> Cfr. a tal riguardo, la causa T-13/89, *ICI / Commissione*, Racc. [1992] II-1021, punti 335, 336; causa T-303/02, *Westfalen Gassen / Commissione*, Racc. [2006] II-4567, punto 138.

<sup>841</sup> Cfr. punto (300).

<sup>842</sup> [...], [riferimento al fascicolo], GU, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], Maco, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], Siegenia, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], Winkhaus, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo], Hautau, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla richiesta di informazioni, [riferimento al fascicolo].

<sup>843</sup> Causa T-303/02, *Westfalen Gassen / Commissione*, Racc. [2006] II-4567, punto 139.

<sup>844</sup> Cfr. i punti (286)-(295). Anche se (contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione) si considerassero le dichiarazioni di Winkhaus durante la riunione preliminare come il voler prendere le distanze dalle successive attività del cartello, tale comportamento sarebbe stato inficiato dal successivo annuncio sui prezzi, in linea con gli accordi sanciti durante la riunione dell'autunno 2006. Cfr. la causa T-370/06, *Kaimer a. o. / Commissione*, sentenza del 24 marzo 2011 (non ancora pubblicata), punto 87.

<sup>845</sup> Cfr. i punti (301), (317) e (318).

<sup>846</sup> Cfr. ad esempio la causa T-62/02, *Union Pigments / Commissione*, Racc. [2005] II-5057, punto 39 e i successivi riferimenti.

riunioni anticoncorrenziali. La riunione del 20 marzo 2007 dovrebbe pertanto segnare la data della cessazione dell'infrazione da parte di Fuhr.<sup>847</sup>

### 8.2.2. Valutazione

- (447) Per quanto concerne AGB, si fa osservare che durante la riunione dell'11 settembre 2006<sup>848</sup> tenutasi a Cavaion i partecipanti si erano scambiati informazioni commerciali sensibili e avevano discusso e concordato sulla necessità di un aumento dei prezzi da applicare in Italia per il successivo anno 2007. L'accordo si intendeva pertanto valido almeno fino alla data della successiva riunione in cui si sarebbero discussi i prezzi per l'anno 2008, presumibilmente nell'autunno 2007. Secondo la giurisprudenza, per calcolare la durata di un'infrazione nel caso in cui vi sia un oggetto restrittivo della concorrenza è sufficiente determinare il periodo durante il quale tale accordo è esistito.<sup>849</sup> Non vi sono indicazioni che gli accordi collusivi siano stati interrotti prima degli accertamenti, né vi sono indicazioni, né AGB ha mai dichiarato di aver preso pubblicamente le distanze dal cartello nel corso della riunione dell'11 settembre 2006 o di aver adottato un comportamento concorrenziale sul mercato dopo tale riunione. Si deve pertanto concludere che anche la partecipazione di AGB ebbe fine il 3 luglio 2007.
- (448) Per quanto concerne Fuhr, si fa osservare che anche Fuhr partecipò alla riunione del novembre 2006 in cui venne fissato l'aumento dei prezzi per il 2007. Si prevedeva che l'accordo fosse valido almeno fino all'autunno 2007. Come già ricordato al punto (447), per calcolare la durata di un'infrazione nel caso in cui vi sia un oggetto restrittivo della concorrenza è sufficiente determinare il periodo durante il quale tale accordo è esistito<sup>850</sup> Non vi sono indicazioni che Fuhr abbia preso pubblicamente le distanze dal cartello o che abbia adottato un comportamento anticoncorrenziale sul mercato dopo la riunione del 20 marzo 2007. L'argomento di Fuhr va dunque respinto.

### 8.3. Conclusione

- (449) Alla luce di quanto precede e dei fatti descritti alla sezione 5 della presente decisione, la durata della partecipazione di ciascuna impresa alla violazione di cui alla presente decisione è la seguente:

Roto Frank AG	16 novembre 1999 - 4 maggio 2007;
Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007;
Mayer & Co Beschläge GmbH	15 dicembre 1999 - 3 luglio 2007;
Siegenia-Aubi KG,	

---

<sup>847</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>848</sup> Cfr. punto (303).

<sup>849</sup> A tal fine, cfr. la causa T-303/02 *Commissione / Westfalen Gassen*, Racc. [2006] II-4567, punti 138 – 139.

<sup>850</sup> Cfr. a tal riguardo la causa T-303/02 *Commissione / Westfalen Gassen*, Racc. [2006] II-4567, punti 138 – 139.

NORAA GmbH	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007;
Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007;
HAUTAU GmbH	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007;
Heinrich Strenger GmbH & Co. KG	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007;
CARL FUHR GmbH & Co. KG	17 novembre 2004 - 3 luglio 2007;
Alban Giacomo SpA	27 maggio 2004 - 3 luglio 2007.

## 9. RIMEDI

### 9.1. Articolo 7, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003

- (450) Se la Commissione constata un'infrazione all'articolo 101 del TFUE e all'articolo 53 dell'accordo SEE può obbligare, mediante decisione, le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (451) Tenuto conto del clima di segretezza nel quale sono stati perpetrati gli accordi di cartello, non è possibile stabilire con certezza assoluta se la violazione sia cessata. Si impone pertanto alle imprese destinatarie della presente decisione di porre fine alla violazione (qualora non l'avessero già fatto) e di astenersi fin d'ora da qualsiasi futuro accordo, pratica concordata o decisione di associazione che potrebbero aver oggetto o effetto identico o analogo.

### 9.2. Articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003

- (452) Ai sensi dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003<sup>851</sup>, la Commissione può mediante decisione, infliggere ammende alle imprese quando esse, intenzionalmente o per negligenza, commettono un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 101 del TFEU e/o dell'articolo 53 dell'accordo SEE. L'ammenda che la Commissione può infliggere a ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione non deve superare il 10% del fatturato totale realizzato durante l'esercizio sociale precedente. Il medesimo limite relativamente all'importo massimo di ammenda è stato applicato a norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento del Consiglio n. 17 del 6 febbraio 1962, il primo regolamento di attuazione degli articoli 85 e 86 del trattato CE<sup>852</sup>, applicabile nel corso di parte della violazione.
- (453) A norma dell'articolo 23, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1/2003 e dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17/62, nel determinare l'ammontare dell'ammenda, la Commissione deve tener conto della gravità e della durata dell'infrazione. A tal fine, la Commissione tiene conto di tutte le circostanze

<sup>851</sup> Ai sensi dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 2894/94 del Consiglio, del 28 novembre 1994, relativo ad alcune modalità di applicazione dell'accordo sullo Spazio economico europeo "si applicano, *mutatis mutandis*, le norme comunitarie che rendono effettivi i principi di cui agli articoli 85 e 86 [ora articoli 101 e 103 del TFEU] del trattato CE [...]". (GU L 305 del 30.11.1994, pag. 6).

<sup>852</sup> GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204. Edizione speciale inglese: Serie I capitolo 1959-1962 P. 0087.

pertinenti e determina le ammende a un livello tale da garantirne l'effetto deterrente. Peraltro, il ruolo svolto da ciascuna impresa partecipante alla violazione verrà valutato caso per caso. Le ammende inflitte dalla Commissione rispecchieranno pertanto le circostanze attenuanti o aggravanti relative a ciascuna impresa.

- (454) Nel fissare l'ammontare delle ammende, la Commissione terrà conto dei principi sanciti dagli orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, paragrafo 2, lettera a) del regolamento (CE) n. 1/2003<sup>853</sup> (in prosieguo, "orientamenti sulle ammende"). Infine, la Commissione applicherà, se lo riterrà opportuno, le disposizioni della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006<sup>854</sup>.
- (455) Nel caso di specie, si conclude sulla base dei fatti descritti alla sezione 4 e della valutazione di cui alla sezione 5, che l'infrazione è stata commessa intenzionalmente.

### **9.3. Calcolo delle ammende**

- (456) Nell'applicazione degli orientamenti sulle ammende, gli importi di base delle ammende da infliggere a ciascuna parte sono il risultato della combinazione di due cifre: un cosiddetto importo variabile, direttamente influenzato dalla durata della partecipazione al cartello e un importo aggiuntivo, indipendente dalla durata, con effetto deterrente. L'importo variabile è calcolato come percentuale del valore delle vendite moltiplicato per il numero di anni di partecipazione all'infrazione. L'importo aggiuntivo è calcolato come percentuale del valore del fatturato in un dato esercizio sociale (di norma, l'ultimo anno della violazione). L'importo di base così ottenuto può quindi essere maggiorato o ridotto per ciascuna impresa, tenuto conto delle eventuali circostanze aggravanti o attenuanti.

#### *9.3.1. Il valore delle vendite*

- (457) L'importo di base dell'ammenda da infliggere alle imprese destinatarie dovrà essere determinato con riferimento al valore delle vendite<sup>855</sup>, cioè, il valore delle vendite di beni o servizi delle imprese cui l'infrazione è direttamente o indirettamente collegata nell'ambito geografico di pertinenza all'interno del SEE. La Commissione terrà conto, in linea di principio, delle vendite effettuate dalle imprese durante l'ultimo intero esercizio di partecipazione all'infrazione.<sup>856</sup> Non vi sono circostanze eccezionali in questo caso che consentano di derogare da tale principio.
- (458) Conformemente alle risultanze sulla durata della partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione, l'ultimo esercizio intero di partecipazione all'infrazione è il 2006, per tutte le imprese destinatarie della presente decisione.
- (459) Le merci cui fa riferimento l'infrazione relativa al caso di specie sono la ferramenta per finestre e porte-finestre, definite al punto (5) della presente decisione.

---

<sup>853</sup> GU C 210 dell'1.9.2006, pag. 2.

<sup>854</sup> Comunicazione della Commissione relativa all'immunità dalle ammende o alla riduzione del loro importo nei casi di cartelli tra imprese, GU C 298 dell'8.12.2006, pag. 17.

<sup>855</sup> Punto 12 degli orientamenti sulle ammende.

<sup>856</sup> Punto 13 degli orientamenti sulle ammende.

- (460) L'area geografica pertinente per tutte le parti, eccetto AGB, è il SEE. Per AGB, l'area geografica pertinente è l'Italia.
- (461) Si terrà peraltro conto dell'adesione di nuovi Stati membri all'Unione, avvenuta il 1° maggio 2004<sup>857</sup>, adeguando e riducendo il valore dei dati sulle vendite al fine di tener conto del fatto che, per la determinazione dell'ammenda, non sono state considerate le vendite in questi paesi prima del 1° maggio 2004. Pertanto, le vendite di ferramenta per finestre e per porte-finestre effettuate da ciascuna impresa negli Stati membri dell'UE-15<sup>858</sup> nel 2006 e le vendite negli Stati membri dell'UE-25<sup>859</sup> nel 2006 sono considerate sulla base della durata della partecipazione al cartello prima e dopo il 1° maggio 2004. Per ciascuna parte viene operata la seguente ponderazione: le vendite della parte negli Stati membri dell'UE-15 sono moltiplicate per la durata della partecipazione alla violazione prima del 1° maggio 2004 e quindi divise per la durata totale della partecipazione alla violazione; le vendite della parte negli Stati membri dell'UE-25 sono moltiplicate per la durata della partecipazione alla violazione dopo il 1° maggio 2004 e quindi divise per la durata totale della partecipazione alla violazione. I due importi così ottenuti sono quindi sommati, per ottenere il valore adeguato di vendite per ciascuna impresa.
- (462) Alcuni dei destinatari vendono ferramenta ad altri membri del cartello, che quindi le immettono sul mercato col proprio marchio. Gli importi di tali vendite tra membri del cartello sono dedotti dai dati delle vendite dei fornitori.

#### 9.3.1.1. Argomenti adottati da Fuhr e valutazione della Commissione

- (463) Fuhr sostiene di produrre ferramenta che, in ragione delle loro specifiche tecniche, sono vendute principalmente fuori dal SEE. Essa vende questa ferramenta a rivenditori tedeschi che a loro volta le vendono ai clienti al di fuori del SEE. Pertanto, Fuhr ritiene che tale ferramenta non dovrebbe essere considerata nel calcolo del valore delle sue vendite.<sup>860</sup>
- (464) Si fa tuttavia osservare che questo prodotto è un sistema di ferramenta per finestre ad anta e ribalta, che indubbiamente rientra nelle categorie di prodotto oggetto della presente decisione. Inoltre, le vendite di Fuhr di tali prodotti si svolgono nell'ambito del SEE, poiché i clienti di Fuhr sono i rivenditori nell'ambito del SEE. Sulla base delle informazioni fornite da Fuhr, la ferramenta in questione veniva spedita dietro ordinazione dei rivenditori in Germania, o veniva prelevata dagli stessi rivenditori presso i locali di Fuhr in Germania. Inoltre, le fatture venivano inviate all'indirizzo tedesco dei rivenditori e quindi saldate da conti tedeschi.<sup>861</sup> Tali vendite non andrebbero pertanto escluse dal valore delle vendite di Fuhr, indipendentemente da fatto che i rivenditori acquistino la ferramenta con l'obiettivo di venderle per proprio conto ai clienti che si trovano al di fuori del SEE.

---

<sup>857</sup> Adesione di Repubblica ceca, Estonia, Cipro, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovenia e Slovacchia.

<sup>858</sup> Insieme con Islanda, Liechtenstein e Norvegia.

<sup>859</sup> Insieme con Islanda, Liechtenstein e Norvegia.

<sup>860</sup> Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>861</sup> [...], [riferimento al fascicolo].



### 9.3.1.2. Argomenti adottati da Strenger e valutazione della Commissione

(465) Strenger afferma di produrre un tipo speciale di ferramenta per finestre ad anta e ribalta, che fornisce in esclusiva a un produttore di finestre il quale immette tale ferramenta personalmente sul mercato<sup>862</sup>. Tuttavia, come illustrato al punto (65), questa ferramenta è ferramenta per finestre ad anta e ribalta che rientra nelle categorie di prodotto oggetto della presente decisione<sup>863</sup> per cui la violazione concerne anche questo prodotto: Strenger vende tale ferramenta per finestre ad anta e ribalta a un produttore di finestre, il che significa che è Strenger a immettere tali ferramenta sul pertinente mercato della ferramenta. Solo in seguito il suo cliente immette le finestre finite e provviste di ferramenta sul mercato delle finestre. Di conseguenza, la vendita di tale ferramenta deve essere considerata nel calcolo del valore delle vendite di Strenger.

(466) Il valore delle vendite dei prodotti cui fa riferimento l'infrazione era il seguente:

**Tabella 1: Valore delle vendite**

<b>Impresa</b>	<b>Valore delle vendite (EUR)</b>
Roto	[> 175 000 000]
GU	[ca. 150 000 000]
Maco	[>125 000 000]
Siegenia	[>150 000 000]
Winkhaus	[ca. 100 000 000]
Hautau	[> 15 000 000]
Fuhr	[> 5 000 000]
Strenger	[> 50 000]
AGB	[ca. 25 000 000]

### 9.3.2. Determinazione dell'importo di base dell'ammenda

(467) L'importo di base è costituito da un importo corrispondente a una percentuale che può raggiungere il 30% delle vendite pertinenti di un'impresa nel SEE<sup>864</sup>, a seconda del grado di gravità dell'infrazione, moltiplicato per il numero di anni in cui l'impresa ha preso parte all'infrazione, e da un importo ulteriore compreso fra il 15% e il 25% del valore delle vendite, a prescindere dalla durata.<sup>865</sup>

<sup>862</sup> Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>863</sup> Cfr. punto (5) della presente decisione.

<sup>864</sup> Per AGB l'Italia.

<sup>865</sup> Punti 19-26 degli orientamenti sulle ammende.

#### 9.3.2.1. Gravità

(468) Al fine di determinare la percentuale del valore delle vendite da considerare in un dato caso, la Commissione può tener conto di una serie di fattori, quali la natura dell'infrazione, la quota di mercato aggregata di tutte le imprese interessate, l'estensione geografica della violazione e se sia stata data o meno attuazione alle pratiche illecite<sup>866</sup>.

##### 9.3.2.1.1. Natura

(469) I destinatari della presente decisione hanno preso parte a un'infrazione complessa, unica e continuata dell'articolo 101 del TFUE e l'articolo 53 dell'accordo SEE, con l'obiettivo comune di falsare la concorrenza nella vendita di ferramenta per finestre e porte-finestre.

(470) L'infrazione era posta in essere tramite un cartello che comportava accordi orizzontali di fissazione di prezzi e scambi di informazioni sensibili sui prezzi. Tale infrazione costituisce per sua stessa natura una delle più gravi restrizioni della concorrenza e, conformemente al punto 23 degli orientamenti sulle ammende, in generale, la proporzione del valore delle vendite considerata si situerà sui valori più alti previsti al punto (467).

##### 9.3.2.1.2. Quota di mercato aggregata

(471) La quota di mercato aggregata totale delle vendite di ferramenta per finestre e porte-finestre all'interno del SEE delle imprese per cui è stata accertata l'infrazione ammonta al 60%.

##### 9.3.2.1.3. Ambito geografico

(472) Per quanto concerne l'ambito geografico, il cartello copriva l'intero SEE. Tuttavia, AGB è considerata responsabile solo per l'Italia.

##### 9.3.2.1.4. Attuazione

(473) Come descritto al punto (394), gli aumenti di prezzo concordati di norma erano comunicati ai clienti e monitorati dalle parti, benché non vi siano prove sufficienti per ritenere che il cartello fosse applicato in maniera rigorosa.

##### 9.3.2.1.5. Argomenti addotti dai destinatari e valutazione della Commissione

(474) Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti, alcuni destinatari hanno addotto argomenti volti ad attenuare la gravità dell'infrazione. In particolare, essi sostengono che andrebbe applicata una percentuale ridotta del valore delle vendite per riflettere la mancata applicazione dell'accordo,<sup>867</sup> l'assenza (o la portata marginale) degli effetti o dei danni arrecati ai consumatori, in particolare in considerazione del fatto che i prezzi coordinati erano successivamente oggetto di

---

<sup>866</sup> Punti 21-22 degli orientamenti sulle ammende.

<sup>867</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

trattative individuali con i clienti in merito a sconti e ad altre condizioni<sup>868</sup> e infine il fatto che i destinatari sono piccole imprese a conduzione familiare.<sup>869</sup>

- (475) La Commissione osserva che, conformemente al punto 23 degli orientamenti sulle ammende del 2006, come impegno politico i cartelli saranno severamente sanzionati. Nella determinazione dell'importo di base (basato sul valore delle vendite) si è già tenuto conto dell'estensione e dell'importanza economica del settore oggetto degli accordi di cartello.
- (476) Ad ogni modo, nella misura in cui il cartello potrebbe non aver avuto pienamente successo, non viene applicato alcun aumento relativo all'attuazione del cartello. Al contempo, gli effetti realmente prodotti non rappresentano un fattore decisivo per stabilire la gravità di un'infrazione che, pertanto, può essere considerata altrettanto grave semplicemente in base alla sua stessa natura.<sup>870</sup>
- (477) Il fatto che alcuni partecipanti al cartello siano imprese di medie dimensioni a "carattere familiare" non influisce sulla gravità della violazione in quanto tale o sulla loro partecipazione individuale in essa.<sup>871</sup> A questo livello di determinazione delle ammende, tale gravità trova riscontro in modo adeguato nel valore delle vendite di ciascuna impresa (nonché nel fattore di gravità ad esso applicato) che costituisce la base per il calcolo dell'importo di base.
- (478) Inoltre, AGB fa presente che, oltre a considerare solo le vendite in Italia, si dovrebbero prendere in considerazione tutte le circostanze nella determinazione della percentuale applicabile, in particolare il fatto che il mercato italiano rappresenta solo 1/15 del mercato totale SEE e che AGB effettua quasi tutte le sue vendite in Italia.<sup>872</sup>
- (479) La Commissione ritiene che i fattori menzionati da AGB siano sufficientemente rispecchiati dal calcolo del valore delle vendite di questa impresa. Per AGB sono considerate solo le vendite in Italia, e non le è applicata la maggiorazione dell'importo di base in ragione dell'estensione del cartello a livello del SEE, prevista invece per le altre parti. Un'ulteriore riduzione relativa alla proporzione del valore delle vendite della sola AGB non sembra essere giustificata. AGB ha preso parte a un'intesa per la determinazione dei prezzi che, in quanto tale, giustifica l'applicazione di una percentuale pari al valore più alto della scala di cui al punto (467). Inoltre, tenendo conto delle sole riunioni tenute in Italia, si fa osservare che il ruolo e la partecipazione di AGB a tali incontri erano paragonabili a quelli degli altri partecipanti.

---

<sup>868</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]. AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>869</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>870</sup> C-554/08 P *Le Carbone-Lorraine* / Commissione, Racc. [2009] I-189, punto 44; T-279/02 *Degussa* / Commissione Racc. [2006] II-897, punto 250.

<sup>871</sup> Cfr. ad esempio T-23/99 *LR AF 1998* / Commissione [2002] Racc. II 1705, punto 338. ; cause riunite C-189/02 P ecc. *Dansk Rørindustri a. o.* / Commissione Racc. [2005] I -5425, punti 312, 366; T-52/02 *SNCZ* / Commissione Racc. [2005] II-5005, punto 84; T-446/05 *Amann & Söhne* / Commissione, sentenza del 28 aprile 2010, non ancora pubblicata, punti 198-200; T-52/03 *Knauf Gips* / Commissione Racc. [2008] II-115, punto 423; T-370/06, *Kaimer a. o.* / Commissione, sentenza del 24 marzo 2011, non ancora pubblicata, punto 101.

<sup>872</sup> AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

### 9.3.2.1.6. Conclusione sulla gravità

(480) Date le circostanze specifiche del presente caso e tenuto conto dei criteri di cui ai punti (469), (470) e (472) relativi alla natura e all'estensione geografica dell'infrazione, la proporzione del valore delle vendite da considerare dovrebbe essere del 16% per tutte le parti, eccetto per AGB, per la quale dovrebbe essere del 15%.

### 9.3.2.2. Durata

(481) La proporzione del valore delle vendite, come indicato al punto (480) è moltiplicata per il numero di anni di partecipazione all'infrazione, valutata su base individuale, come specificato al punto (449).<sup>873</sup>

(482) È considerata l'effettiva durata della partecipazione di ciascuna impresa all'infrazione, arrotondata per difetto al mese completo; i giorni successivi al mese completo non sono considerati.

(483) Questo dato produce i seguenti moltiplicatori di durata:

**Tabella 2: moltiplicatori:**

Impresa	Partecipazione all'infrazione	Durata arrotondata	Moltiplicatore
Roto	16 novembre 1999 - 4 maggio 2007	7 anni e 5 mesi	7,41
GU	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 7 mesi	7,58
Maco	15 dicembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 6 mesi	7,50
Siegenia	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 7 mesi	7,58
Winkhaus	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 7 mesi	7,58
Hautau	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 7 mesi	7,58
Fuhr	17 novembre 2004 - 3 luglio 2007	2 anni e 7 mesi	2,58
Strenger	16 novembre 1999 - 3 luglio 2007	7 anni e 7 mesi	7,58
AGB	27 maggio 2004 - 3 luglio 2007	3 anni e 1 mese	3,08

### 9.3.3. Percentuale applicabile per la determinazione dell'importo supplementare

(484) A prescindere dalla durata della partecipazione delle imprese all'infrazione, è inserita nell'importo di base una proporzione compresa fra il 15% e il 25% del valore delle vendite, al fine di dissuadere ulteriormente le imprese dal prendere parte ad accordi orizzontali di fissazione dei prezzi e di ripartizione del mercato.<sup>874</sup>

(485) Date le circostanze specifiche del presente caso e tenuto conto dei criteri di cui ai punti (469), (470) e (472) relativi alla natura e all'estensione geografica

<sup>873</sup> Punto 24 degli orientamenti sulle ammende.

<sup>874</sup> Punto 25 degli orientamenti sulle ammende.

dell'infrazione, la percentuale da applicare per la determinazione dell'importo supplementare dovrebbe essere del 16%, eccetto per AGB, per cui dovrebbe essere del 15%.

#### 9.3.4. *Calcolo e conclusione sugli importi di base*

(486) Sulla base dei criteri illustrati ai punti da (457) a (485), gli importi di base delle ammende da infliggere a ciascuna impresa dovrebbero pertanto essere i seguenti:

**Tabella 3: Importi di base**

<b>Impresa</b>	<b>Importi di base (EUR)</b>
Roto	[riservato]
GU	[riservato]
Maco	[riservato]
Siegenia	[riservato]
Winkhaus	[riservato]
Hautau	[riservato]
Fuhr	[riservato]
Strenger	[riservato]
AGB	[riservato]

#### **9.4. Adeguamento degli importi di base dell'ammenda**

##### 9.4.1. *Circostanze aggravanti*

(487) Non sono state riscontrate circostanze aggravanti nel caso di specie.

##### 9.4.2. *Circostanze attenuanti*

###### 9.4.2.1. Ruolo sostanzialmente marginale o secondario

(488) AGB afferma di essere un operatore di piccole dimensioni, di non aver mai preso parte a riunioni al di fuori dell'Italia e di aver avuto solo un ruolo marginale e secondario nell'infrazione. Il suo ruolo secondario e alla partecipazione marginale dovrebbe conformarsi al livello dell'ammenda inflittale.<sup>875</sup>

(489) Effettivamente AGB non partecipò alle riunioni in Germania, durante le quali veniva fissato il riferimento per tutto il SEE e, a volte, si discuteva espressamente del mercato italiano. Non vi sono prove sufficienti che AGB fosse o avrebbe dovuto essere al corrente delle riunioni. Tuttavia, questi fattori sono stati già considerati nel

---

<sup>875</sup> AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

calcolo del valore delle vendite di AGB perché nei suoi riguardi sono considerate solo le vendite in Italia, e non verrà praticata la maggiorazione dell'importo di base per l'estensione del cartello a livello del SEE, come previsto per le altre parti<sup>876</sup>. Inoltre, AGB prese parte all'intesa per la determinazione dei prezzi e se si considerano le sole riunioni in Italia, si fa osservare che il coinvolgimento di AGB in tali riunioni non fu sostanzialmente limitato, poiché la sua partecipazione e il suo ruolo in tali riunioni sono stati paragonabili a quelli degli altri partecipanti. Nella misura in cui AGB non è tenuta responsabile del cartello a livello del SEE, il trattamento riservatole non dovrebbe essere più favorevole di quello previsto nel caso di cartelli che avrebbero avuto solo una portata nazionale.<sup>877</sup>

- (490) Inoltre, conformemente agli orientamenti sulle ammende, il ruolo sostanzialmente marginale di una società può essere considerato come circostanza attenuante solo “quando l'impresa [...] dimostra[ndo] altresì che, nel periodo in cui ha aderito agli accordi illeciti, non ha di fatto dato loro applicazione adottando un comportamento concorrenziale sul mercato”.<sup>878</sup> Nel caso di specie, AGB non ha asserito, né dimostrato, di aver adottato un comportamento concorrenziale sul mercato.
- (491) Inoltre, il fatto che AGB o alcuni partecipanti al cartello<sup>879</sup> possano essere imprese di medie dimensioni a “carattere familiare” non costituisce una circostanza attenuante.<sup>880</sup>
- (492) Maco sostiene di potersi avvalere della circostanza attenuante di cui al punto 29, terzo trattino, degli orientamenti sulle ammende, in quanto non faceva parte del “gruppo principale” e fissava i propri prezzi con modalità concorrenziali.<sup>881</sup>
- (493) L'argomento di Maco va respinto. In primo luogo, vi sono consistenti elementi probatori che dimostrano che Maco partecipò attivamente al coordinamento degli aumenti di prezzo con i propri concorrenti, nonché al monitoraggio della loro applicazione.<sup>882</sup>
- (494) In secondo luogo, Maco non ha dimostrato di aver adottato un comportamento concorrenziale sul mercato. Conformemente al punto 29 degli orientamenti sulle ammende, il semplice fatto che l'impresa non abbia dato attuazione agli accordi di cartello o abbia solo finto di attuarli non costituisce una circostanza attenuante; infatti le prove devono dimostrare che durante il periodo di partecipazione all'intesa

---

<sup>876</sup> Cfr. i punti (472) e (480).

<sup>877</sup> Cfr. le cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA a. o. / Commissione*, Racc. [2007], II-947, punto 609.

<sup>878</sup> Punto 29 degli orientamenti sulle ammende.

<sup>879</sup> Cfr. anche l'argomento di GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>880</sup> Cfr. ad esempio T-23/99 *LR AF 1998 / Commissione* [2002] Racc. II 1705, punto 338. Cause riunite C-189/02 P ecc. *Dansk Rørindustri a. o. / Commissione* Racc. [2005] I -5425, punti 312, 366; T-52/02 *SNZ / Commissione* Racc. [2005] II-5005, punto 84; T-446/05 *Amann & Söhne / Commissione*, sentenza del 28 aprile 2010, non ancora pubblicata, punti 198-200; T-52/03 *Knauf Gips / Commissione* [2008] Racc. ECR II-115, punto 423; causa T-370/06, *Kaimer a. o. / Commissione*, sentenza del 24 marzo 2011, non ancora pubblicata, punto 101.

<sup>881</sup> Maco, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>882</sup> Cfr. ad esempio i punti (80), (83), (89), (91), (102), (117), (123), (131), (145), (147), (158), (161), (169), (170), (171), (174), (180), (188), (190), (194), (196), (202), (204), (211), (212), (214), (216), (217), (226), (228), (229), (230), (239), (242), (247), (252), (259), (264), (265), (268), (275), (281), (284), (287), (293), (295), (300), (302), (303), (312), (313), (314) e (316).

illecita, l'impresa in realtà ha evitato di applicarla, adottando un comportamento concorrenziale sul mercato. Essa deve perlomeno dimostrare di aver chiaramente e significativamente infranto gli obblighi di attuazione dell'intesa, sì da perturbarne lo stesso funzionamento<sup>883</sup>. La circostanza che un'impresa, di cui sia accertata la partecipazione ad una concertazione in materia di prezzi con i propri concorrenti, non abbia adeguato il proprio comportamento sul mercato a quello concordato con i concorrenti medesimi non costituisce necessariamente un elemento da prendere in considerazione alla stregua di una circostanza attenuante. Infatti, un'impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio.<sup>884</sup> Analogamente, il fatto che taluni destinatari possano aver occasionalmente ingannato gli altri partecipanti non è sufficiente a dimostrare che essi abbiano adottato un comportamento concorrenziale o tale da ostacolare il funzionamento del cartello ai fini dell'applicazione del punto 29 degli orientamenti sulle ammende.

- (495) GU afferma di non aver partecipato a un terzo dei contatti illustrati nella comunicazione degli addebiti e ritiene che ciò costituisca una circostanza attenuante.<sup>885</sup>
- (496) L'argomento di GU va respinto. Primo, si fa osservare che svariati dei contatti descritti nella comunicazione degli addebiti erano contatti bilaterali, il che spiega come mai in un cartello composto da nove partecipanti, GU non fosse coinvolta in molti dei contatti. Secondo, prendere parte a due terzi dei contatti è già prova di un livello significativo di coinvolgimento nella violazione.<sup>886</sup> Terzo, vi sono consistenti elementi probatori che dimostrano che GU partecipò regolarmente al coordinamento degli aumenti di prezzo con i propri concorrenti, nonché al monitoraggio della loro applicazione.<sup>887</sup> Quarto, non è decisivo il fatto che altri partecipanti abbiano svolto un ruolo più attivo nel cartello.<sup>888</sup> Infine, GU non ha né asserito, né dimostrato di aver adottato un comportamento concorrenziale sul mercato.

#### 9.4.2.2. Partecipazione marginale

- (497) Per le ragioni di cui al punto (489), la partecipazione di AGB all'infrazione di cui è ritenuta responsabile non si può considerare marginale.
- (498) Strenger sembra suggerire che la sua presunta partecipazione marginale dovrebbe costituire una circostanza attenuante. Tuttavia, si fa osservare che Strenger partecipò

---

<sup>883</sup> Causa T-26/02, *Daiichi* / Commissione Racc. [2006] II-497, punto 113.

<sup>884</sup> Causa T-308/94, *Cascades* / Commissione Racc. [1998] II-925, punto 230.

<sup>885</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>886</sup> Cfr. le cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA a. o.* / Commissione, Racc. [2007], II-947, punto 603; cause riunite T-456/05 e T-457/05, *Gütermann and Zwicky* / Commissione, sentenza del 28 aprile 2010, non ancora pubblicata, punto 186.

<sup>887</sup> Cfr. ad esempio i punti (74), (83), (101), (117), (118), (144), (148)-(150), (159), (161), (170), (174), (180), (183), (188), (190), (194), (196), (197), (202), (204), (211), (212), (214), (217), (218), (226), (228), (229), (233), (242), (247), (252), (259), (275), (281), (284), (287), (294), (295), (300), (302), (303), (309), (313) e (314).

<sup>888</sup> Cfr. la causa T-26/06, *Trioplast Wittenheim* / Commissione, sentenza del 13 settembre 2010, non ancora pubblicata, punto 94; cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA a. o.* / Commissione, Racc. [2007], II-947, punto 598.

a tutte le riunioni di novembre e a numerose altre riunioni dell'associazione di categoria, nel corso delle quali vennero concordati gli aumenti di prezzo per la Germania che, secondo l'intesa tra tutti i partecipanti, sarebbero stati applicati in tutto il SEE. Il fatto che la Commissione non abbia appurato che Strenger abbia preso parte alle riunioni fuori dalla Germania, quindi, non giustifica la circostanza attenuante a norma degli orientamenti sulle ammende. Inoltre, il fatto che Strenger producesse solo in misura limitata le ferramenta oggetto dall'intesa è già stato considerato nei calcoli sul valore delle vendite di Strenger.

#### 9.4.2.3. Mancata applicazione delle pratiche o assenza di vantaggi

- (499) La maggioranza dei destinatari sostiene che gli aumenti di prezzo discussi durante le riunioni di novembre non vennero applicati e che l'infrazione non ha avuto un impatto reale sul mercato, perché i prezzi furono negoziati singolarmente con ciascun cliente.<sup>889</sup>
- (500) La Commissione dissente da tali affermazioni. Primo, anche se il cartello potesse non aver ottenuto pienamente il suo scopo, la Commissione ha già considerato questo aspetto nella definizione dell'importo variabile dell'ammenda, in quanto non è stato applicato alcun aumento relativo all'attuazione del cartello.<sup>890</sup>
- (501) Secondo, come già illustrato al punto (493), conformemente al punto 29 degli orientamenti sulle ammende, il semplice fatto di non dare applicazione agli accordi di cartello o di fingere di applicarli non costituisce circostanza attenuante, in quanto l'impresa contravvenente è tenuta a dimostrare che durante il periodo in cui ha aderito agli accordi anticoncorrenziali, essa si è effettivamente sottratta alla loro applicazione adottando un comportamento concorrenziale sul mercato.
- (502) Terzo, la Commissione non condivide l'argomentazione secondo cui non fu data attuazione agli accordi anticoncorrenziali. Al contrario, è stato stabilito che l'infrazione è stata attuata almeno in certa misura.<sup>891</sup> In particolare, le lettere con cui si annunciavano gli aumenti di prezzo rappresentavano il punto di partenza per le trattative con la clientela.<sup>892</sup> Inoltre, nelle circostanze del caso di specie vi è la presunzione che i partecipanti che restarono attivi sul mercato (e che, in tal caso, continuarono a partecipare regolarmente alle riunioni) tennero conto delle informazioni sui prezzi ottenute durante le riunioni ai fini di determinare la propria condotta anche nelle trattative sui prezzi. Tale presunzione non può essere confutata affermando che i partecipanti non adottarono identiche politiche dei prezzi o che i prezzi da essi effettivamente praticati erano inferiori a quelli concordati nel corso delle riunioni dell'associazione.<sup>893</sup>

---

<sup>889</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Hautau, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Strenger, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>890</sup> Cfr. anche il punto (476).

<sup>891</sup> Cfr., in particolare, i punti (397) a (399).

<sup>892</sup> Cfr. cause riunite T-259/02 ecc., *Raiffeisen Zentralbank a. o. / Commissione*, Racc. [2006] II-5169, punti 285-288.

<sup>893</sup> Cfr. ad esempio, le cause riunite T-25/95 ecc. *Cimenteries CBR et al. / Commissione*, Racc. [2000] II-491, punto 1912.; T-64/02 *Hans Heubach / Commissione*, Racc. [2005] II-5137, punti 112, 117.



(503) In merito all'asserzione che le parti non avrebbero tratto alcun vantaggio dagli accordi, questo non è un elemento di cui si possa tener conto ai fini della riduzione dell'ammenda. Perché un'impresa sia considerata responsabile di un'infrazione, non è necessario che essa abbia tratto un vantaggio economico dalla partecipazione al cartello in questione.<sup>894</sup> Di conseguenza, ai fini della fissazione dell'importo delle ammende, la Commissione non è tenuta ad appurare che l'infrazione ha assicurato un vantaggio improprio alle imprese coinvolte, né a tener conto, qualora ciò avvenga, del fatto che l'infrazione non abbia prodotto alcun vantaggio.<sup>895</sup> Pertanto, il fatto che talune parti non abbiano tratto alcun vantaggio dagli accordi collusivi, anche ove fosse dimostrato, non costituirebbe un motivo per ridurre il livello dell'ammenda da irrogare a tali imprese.

#### 9.4.2.4. Negligenza

(504) Alcuni destinatari affermano di non aver agito intenzionalmente, ma piuttosto con negligenza, sottolineando, fra le altre cose la propria organizzazione non sofisticata o l'ignoranza/inesperienza riguardo alle norme in materia di concorrenza.<sup>896</sup>

(505) Tali argomenti non possono essere accolti. Secondo la costante giurisprudenza, affinché un'infrazione sia considerata intenzionale non è necessario che l'impresa fosse consapevole del fatto che stava violando le norme sulla concorrenza sancite nel TFUE. È sufficiente che non potesse essere inconsapevole del fatto che la condotta contestata avesse come oggetto o effetto la restrizione della concorrenza sul mercato interno e falsasse o potesse incidere sugli scambi fra gli Stati membri.<sup>897</sup>

(506) Primo, la Commissione osserva che le imprese coinvolte negli accordi collusivi sui prezzi erano operatori consolidati sul mercato, provvisti delle necessarie conoscenze per poter riconoscere (o quantomeno prevedere) che il loro comportamento mirava ad alterare la concorrenza. Tali infrazioni sono fra le più gravi violazioni dell'articolo 101 del TFUE e le imprese devono necessariamente essere consapevoli dell'illiceità di tale condotta.

(507) Secondo, è stato anche appurato che lo scambio di informazioni sulle rispettive politiche di fissazione dei prezzi nel corso delle riunioni di novembre e di quelle successive (in particolare sugli aumenti di prezzo pianificati per l'anno successivo) aveva lo scopo di ridurre l'incertezza sulla futura politica dei prezzi dei concorrenti. Ciò si può agevolmente dedurre dal fatto che i partecipanti continuarono a partecipare regolarmente alle riunioni dell'associazione di categoria ed a comunicare

---

<sup>894</sup> Causa T-304/94, *Europa Carton / Commissione*, punto 141 e cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA a.o. / Commissione*, Racc. [2007] II-947, punti 671-672.

<sup>895</sup> Causa T-241/01, *Scandinavian Airlines System AB / Commissione* Racc. [2005] II-2917, punto 146 e causa T-53/03, *BPB / Commissione* Racc. [2008] II-1201, punti 441-442. Causa T-64/02 *Hans Heubach / Commissione*, Racc. [2005] II-5137, punti 184 – 186; Cause riunite T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 e T-136/02, *Bolloré SA a. o. / Commissione*, Racc. [2007] II-947, punti 671 – 673.

<sup>896</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>897</sup> Cfr. Corte di giustizia nella causa 19/77, *Miller / Commissione* Racc. [1978] 131, punto 18, e causa C-279/87, *Tipp-Ex / Commissione* Racc. [1990] I-261.

i propri aumenti di prezzo pianificati o le future politiche di formulazione dei prezzi in tali occasioni, in modo sistematico e continuato per un lungo periodo di tempo.

(508) Infine, per quanto i partecipanti alle varie riunioni abbiano spesso fatto riferimento, negli appunti manoscritti, agli scambi interscambi relativamente agli aumenti di prezzo che intendevano praticare, tali scambi di norma non risultavano dai verbali ufficiali delle riunioni. Ciò sta a dimostrare il fatto che i partecipanti alle riunioni erano consapevoli della natura potenzialmente anticoncorrenziale di tali scambi. Tale consapevolezza si può dedurre anche da alcune comunicazioni interne delle società, in cui si rammentava che la questione dell'aumento di prezzo comune avrebbe dovuto essere affrontata "con attenzione" e senza stilare alcun verbale.<sup>898</sup>

(509) Di conseguenza, non può essere individuata alcuna circostanza attenuante sulla base della negligenza.

#### 9.4.2.5. Effettiva cooperazione al di fuori della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006

(510) Winkhaus non ha presentato richiesta di trattamento favorevole, ma sostiene di aver cooperato con la Commissione ben al di là di quanto tenuta per legge e che dovrebbe pertanto beneficiare di una riduzione dell'ammenda e che tale riduzione dovrebbe essere applicata dopo l'applicazione del massimale del 10% come previsto dall'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.

(511) Il punto 29 degli orientamenti sulle ammende prevede che "*L'importo di base dell'ammenda può essere ridotto qualora la Commissione constati l'esistenza di circostanze attenuanti, quali (...) quando l'impresa collabora efficacemente con la Commissione al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole e oltre quanto richiesto dagli obblighi di collaborazione previsti dalla legge.*"

(512) Secondo la giurisprudenza, una riduzione dell'ammenda per la collaborazione offerta è giustificata soltanto se il comportamento dell'impresa di cui trattasi ha consentito alla Commissione di accertare l'esistenza di un'infrazione con minore difficoltà.<sup>899</sup> In occasione della sua risposta alla prima richiesta di informazioni, l'11 marzo 2008, nove mesi dopo gli accertamenti, Winkhaus ha fornito alla Commissione documenti che andavano al di là di quanto richiesto e ai quali si può attribuire un valore aggiunto significativo ai sensi del punto 25 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. Inoltre, i documenti presentati da Winkhaus hanno un carattere autoincriminatorio. In particolare, Winkhaus ha fornito un documento interno risalente all'epoca dei fatti che prova che i produttori di ferramenta nel 2004 concordarono l'applicazione degli aumenti di prezzo in tutto il SEE. Inoltre, Winkhaus ha fornito informazioni su svariate riunioni ancora non note alla Commissione o che hanno consentito di aggiungere ulteriori elementi probatori a quelli già in possesso della Commissione su date, luoghi e/o partecipanti a tali riunioni.

---

<sup>898</sup> Cfr. punto (238).

<sup>899</sup> Causa T-48/02 *Brouwerij Haacht / Commissione*, Racc. [2005] II-5259 punto 104 e la giurisprudenza ivi richiamata.

- (513) Nella prassi, la Commissione accorda una riduzione dell'ammenda sulla base delle circostanze attenuanti di cooperazione "al di fuori del trattamento favorevole" solo in circostanze eccezionali, poiché la cooperazione con la Commissione in fase di accertamento sulle attività dei cartelli è disciplinata dalla comunicazione sul trattamento favorevole del 2006, che stabilisce una serie di condizioni supplementari, tanto positive (ad es., l'obbligo di cooperare attivamente e continuativamente) quanto negative (ad es., l'assenza di coercizione da parte di altri partecipanti al cartello) quali condizioni indispensabili di qualsivoglia riduzione dell'ammenda. Inoltre, la comunicazione sul trattamento favorevole del 2006 prevede una graduatoria nel caso vi siano svariate imprese che presentino un'istanza di riduzione dell'ammenda, sulla base della cooperazione che è determinata dal momento in cui ciascuna impresa fornisce le prove che costituiscono un valore aggiunto significativo ai fini degli accertamenti della Commissione. Tali norme e condizioni perderebbero la loro efficacia, se le imprese potessero agevolmente ottenere una riduzione "al di fuori del trattamento favorevole", soprattutto qualora esse decidano consapevolmente di non presentare una richiesta di trattamento favorevole. Per le stesse ragioni, qualora venga eccezionalmente accordata una riduzione, conformemente al punto 29 degli orientamenti sulle ammende, questa è di norma inferiore a eventuali riduzioni concesse in virtù della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. In considerazione delle circostanze specifiche del caso, e ponderando il valore del contributo di Winkhaus alle indagini della Commissione, a fronte della sua decisione di non porsi nell'ambito di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006, l'importo di base dell'ammenda da irrogare a Winkhaus è ridotto del 5% in virtù della sua cooperazione al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole.
- (514) Contrariamente all'argomentazione di Winkhaus, tale cooperazione va considerata come una circostanza attenuante per la riduzione dell'importo di base dell'ammenda, e non va applicata dopo l'applicazione del limite del 10% come sarebbe il caso delle riduzioni previste dalla comunicazione sul trattamento favorevole del 2006.<sup>900</sup> La lettera e la struttura degli orientamenti sulle ammende sono chiari a tal riguardo: l'effettiva collaborazione al di fuori del campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole si considera una circostanza attenuante (punto 29) che comporta una riduzione dell'importo di base prima dell'applicazione del limite del 10% (punto 32)<sup>901</sup>, a differenza di una riduzione in virtù del trattamento favorevole (punto 34) che invece è operata alla fine del calcolo. Gli orientamenti sulle ammende prevedono chiaramente un trattamento diverso delle riduzioni a seconda che rientrino o meno tra quelle previste dalla comunicazione sul trattamento favorevole del 2006 e per tali ragioni, tale valutazione non va inficiata. Winkhaus avrebbe potuto presentare la domanda di trattamento favorevole, ma ha deliberatamente deciso di non farlo.

---

<sup>900</sup> Cfr. la causa T-381/06, *FRA.BO / Commissione*, sentenza del 24 marzo 2011, non ancora pubblicata, punti 45 e segg. e 61.

<sup>901</sup> Così come verrebbe applicata prima della soglia del 10% qualsivoglia circostanza aggravante (punto 28), a beneficio pertanto di quell'impresa per cui l'ammenda adeguata per tale circostanza aggravante dovesse superare la soglia del 10%.

#### 9.4.2.6. Programmi di adeguamento alle norme in materia di concorrenza

- (515) Sviziati destinatari hanno addotto come possibili circostanze attenuanti l'esistenza (o la successiva introduzione) di un programma interno di adeguamento alle norme in materia di concorrenza o di procedure supplementari di revisione contabile interna.<sup>902</sup>
- (516) Pur accogliendo con favore le misure adottate dalle imprese per evitare che si ripeta il comportamento illegale del cartello e per segnalare le violazioni alle autorità competenti, tali misure non possono alterare la realtà fattuale delle violazioni commesse che devono essere sanzionate<sup>903</sup>. La Commissione considera il rispetto della legge un obbligo naturale di qualsivoglia impresa e non ritiene che tale conformità, o un programma che assicuri la conformità, vada al di là di quanto normalmente richiesto. L'esistenza di un programma di adeguamento alle norme in materia di concorrenza non può pertanto essere accolta come circostanza attenuante. Inoltre, la Commissione osserva che le misure adottate dai destinatari dopo l'accertamento dell'infrazione non vanno al di là di ciò che ci si sarebbe aspettato che facessero, cioè porre fine al loro coinvolgimento nelle pratiche anticoncorrenziali (in particolare per quelle imprese che hanno presentato la domanda di trattamento favorevole) e cooperare con la Commissione durante i suoi accertamenti.

#### 9.4.3. Conclusioni sull'adeguamento degli importi di base

- (517) Sulla base delle risultanze in merito alla (non) esistenza di circostanze attenuanti di cui ai punti da (488) a (516), gli importi di base adeguati delle ammende da infliggere a ciascuna impresa dovrebbero pertanto essere definiti come nella tabella seguente:

---

<sup>902</sup> GU, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; Fuhr, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo]; AGB, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

<sup>903</sup> Cause riunite T-236/01, T-239/01, da T-244/01 a T-246/01, T-251/01 e T-242/01, *Tokai Carbon Co. Ltd et al. / Commissione* (Tokai Carbon) Racc. [2004] II-1181, punto 343. Cause riunite C-189/02 etc. *Dansk Rørindustri / Commissione*, Racc. [2005] I-5425, punto 373; causa T-66/01, *ICI / Commissione*, sentenza del 25 giugno 2010, non ancora pubblicata, punto 420.

**Tabella 4: Importi di base adeguati**

<b>Impresa</b>	<b>Importo di base adeguato (EUR)</b>
Roto	[riservato]
GU	[riservato]
Maco	[riservato]
Siegenia	[riservato]
Winkhaus	[riservato]
Hautau	[riservato]
Fuhr	[riservato]
Strenger	[riservato]
AGB	[riservato]

*9.4.4. Adeguamento dell'ammenda*

- (518) Il caso in oggetto è eccezionale in quanto per otto delle nove parti si raggiungerebbe il limite del 10% del fatturato.
- (519) In una recente sentenza<sup>904</sup> il Tribunale ha statuito che in base agli orientamenti sulle ammende l'applicazione del limite del 10% diviene una regola più che un'eccezione per quelle imprese che operano principalmente in un solo mercato e hanno partecipato a un cartello per più di un anno. Il Tribunale ha osservato che ciò potrebbe portare in talune circostanze a una situazione in cui ogni distinzione sulla base della gravità o delle circostanze attenuanti non avrebbe più alcun impatto sulle ammende e potrebbe sollevare preoccupazioni sulla base del principio secondo il quale le penalità devono adeguarsi all'offesa e all'autore.
- (520) Di conseguenza, considerando le circostanze peculiari del caso di specie, la Commissione ritiene appropriato esercitare il proprio potere discrezionale e applicare il punto 37 degli orientamenti sulle ammende che le consente di allontanarsi dalla metodologia di detti orientamenti.
- (521) Nel caso di specie, l'importo di base è adeguato in modo da prendere in considerazione tanto la concentrazione del fatturato totale nelle vendite del prodotto oggetto degli accordi quanto le differenze tra le parti alla luce della loro partecipazione individuale all'infrazione. In generale, le ammende saranno fissate a un livello proporzionato all'infrazione e tale da ottenere un sufficiente effetto deterrente.

---

<sup>904</sup> Sentenza del 16 giugno 2011 nella Causa T-211/08 *Putters / Commission*, punto 75.

- (522) In conclusione, una riduzione dell'ammenda sarà accordata a tutte le parti, fatta eccezione per Strenger, in quanto la sua ammenda non si avvicina al limite del 10% del fatturato.
- (523) Ciò porta alle seguenti ammende:

**Tabella 5: Ammende dopo l'adeguamento**

<b>Impresa</b>	<b>Importo (in EUR)</b>
Roto	[riservato]
GU	[riservato]
Maco	[riservato]
Siegenia	[riservato]
Winkhaus	[riservato]
Hautau	[riservato]
Fuhr	[riservato]
Strenger	[riservato]
AGB	[riservato]

*9.4.5. Applicazione del limite del 10% del fatturato*

- (524) L'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 prevede che l'ammenda inflitta a ciascuna impresa non superi il 10% del fatturato totale realizzato durante l'esercizio sociale precedente alla data della decisione della Commissione. Nel presente caso, gli importi di base adeguati non superano il 10% del fatturato totale realizzato durante l'esercizio sociale per nessuna delle imprese interessate.

**9.5. Applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006**

- (525) Come indicato alla sezione 3, l'indagine è stata avviata a seguito di una segnalazione sottoposta all'attenzione della Commissione da Roto, che ha presentato domanda di immunità ai sensi della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. A seguito degli accertamenti della Commissione, GU e Maco hanno presentato domanda di trattamento favorevole.

*9.5.1. Roto*

- (526) A norma del punto 8 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006, la Commissione concede l'immunità da qualsiasi ammenda a un'impresa che riveli la sua partecipazione a un presunto cartello avente ripercussioni negative sull'Unione, se l'impresa in questione è la prima a fornire informazioni ed elementi probatori che consentano alla Commissione, a giudizio di questa, di: (a) effettuare un'ispezione

mirata riguardo al presunto cartello, oppure (b) constatare una violazione dell'articolo 101 del TFUE in correlazione con il presunto cartello.

- (527) Roto è stata la prima impresa ad informare la Commissione delle attività del cartello nel settore delle ferramenta. Nel corso delle indagini della Commissione, Roto ha inoltre fornito svariate dichiarazioni ufficiali dell'impresa e diversi documenti risalenti all'epoca dei fatti. Le prove documentali fornite hanno permesso alla Commissione di adottare una decisione di avvio degli accertamenti a norma dell'articolo 20, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (528) La Commissione ritiene che al momento in cui ha denunciato il cartello attraverso la sua domanda di immunità, Roto avesse posto fine al suo coinvolgimento nella violazione<sup>905</sup>, e non vi sono segnali che inducano a pensare che abbia ripreso a parteciparvi in una fase successiva. Inoltre, non vi sono prove che indichino che Roto abbia adottato misure per indurre altre imprese a partecipare alla violazione. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Siegenia suggerisce che fu Roto ad avviare ed instaurare il comportamento del cartello. Tuttavia, Siegenia dichiara espressamente che non si potrebbe ipotizzare che Roto abbia indotto altre società a prendere parte allo scambio illecito di informazioni.<sup>906</sup>
- (529) Roto ha cooperato pienamente, in maniera continuativa e tempestiva durante l'intera procedura amministrativa della Commissione.
- (530) Di conseguenza, Roto beneficerà dell'immunità dalle ammende, a norma del punto 8 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006. Pertanto, l'ammenda da irrogare a Roto è ridotta del 100%.

#### 9.5.2. *GU*

- (531) Il 25 febbraio 2008 GU ha presentato domanda di trattamento favorevole, seguita da successive comunicazioni.
- (532) La documentazione presentata da GU ha rafforzato la capacità della Commissione di provare i fatti in questione. Essa ha infatti costituito un importante valore aggiunto a fronte delle informazioni già in possesso della Commissione al momento della presentazione della rispettiva domanda. GU è quindi la prima società che soddisfa il dettato dei punti 24 e 25 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006.
- (533) GU è stata la prima parte a confermare le informazioni fornite da Roto sui partecipanti, sulla categoria di prodotto, sulla durata e sulla portata del cartello a livello del SEE. Inoltre, GU ha fornito prove risalenti all'epoca dei fatti che hanno contribuito a comprovare la data di inizio delle attività del cartello. Essa ha altresì fornito ulteriori prove documentali su una serie di aspetti del cartello, come le riunioni al di fuori della Germania, gli accordi di non accaparramento della rispettiva clientela e il monitoraggio degli accordi. In particolare, GU ha fornito alla Commissione informazioni molto preziose sull'estensione degli aumenti di prezzo

---

<sup>905</sup> Cfr. le cause riunite C-189/02 P etc., *Dansk Rørindustri a. o. /Commissione*, Racc. [2005] I-5425, punto 143. Cfr. anche la causa T-110/07, *Siemens AG /Commissione*, sentenza del 3 marzo 2011, non ancora pubblicata, punto 222.

<sup>906</sup> Siegenia, risposta alla comunicazione degli addebiti, [riferimento al fascicolo].

concordati ai mercati al di fuori della Germania e sull'organizzazione e sull'assetto delle riunioni del cartello. Si fa tuttavia osservare che le prove documentali risalenti all'epoca dei fatti con valore aggiunto significativo fornite da GU concernono solo alcuni aspetti del cartello.

- (534) Non vi sono prove a sostegno del fatto che GU non abbia posto fine al suo coinvolgimento nella presunta infrazione per lo meno al momento in cui ha presentato la sua richiesta di trattamento favorevole (punto 24 in combinato disposto con il punto 12, lettera b), della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006). GU ha cooperato pienamente, in maniera continuativa e tempestiva durante l'intera procedura amministrativa della Commissione.
- (535) Considerato il valore del suo contributo nel caso di specie, la fase in cui ha apportato tale contributo e la portata della sua cooperazione successivamente alla presentazione della sua domanda, si accorderà a GU una riduzione del 45% dell'ammenda che le sarebbe stata altrimenti irrogata.

### 9.5.3. *Maco*

- (536) Il 13 marzo 2008 Maco ha presentato una domanda di trattamento favorevole, seguita da successive comunicazioni.
- (537) La richiesta presentata da Maco ha rafforzato la capacità della Commissione di provare i fatti in questione. Essa ha costituito infatti un importante valore aggiunto a fronte delle informazioni già in possesso della Commissione al momento della presentazione della rispettiva domanda. Maco è quindi la seconda società che soddisfa il dettato dei punti 24 e 25 della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006.
- (538) Maco ha confermato, fornendo anche elementi aggiuntivi, le informazioni già in possesso della Commissione ricevute da Roto e GU. Maco ha fornito ulteriori elementi probatori in merito a una serie di riunioni concernenti i mercati al di fuori della Germania e pertanto ha aiutato a definire la portata del cartello a livello del SEE. Tuttavia, si fa osservare che Maco non ha prodotto prove documentali risalenti all'epoca dei fatti in merito alle suddette riunioni. Questo fatto riduce il valore probatorio generale delle sue comunicazioni.
- (539) Non vi sono prove a sostegno del fatto che Maco non abbia posto fine al suo coinvolgimento nella presunta infrazione per lo meno al momento in cui ha presentato la domanda di trattamento favorevole (punto 24 in combinato disposto con il punto 12, lettera b), della comunicazione sul trattamento favorevole del 2006). Maco ha cooperato pienamente, in maniera continuativa e tempestiva durante l'intera procedura amministrativa della Commissione.
- (540) Considerato il valore del suo contributo nel caso di specie, la fase in cui ha apportato tale contributo e la portata della sua cooperazione dopo la presentazione della sua domanda, si accorderà a Maco una riduzione del 25% dell'ammenda che le sarebbe stata altrimenti irrogata.



## 9.6. Conclusione: importo finale delle singole ammende

- (541) Le ammende da irrogare, a norma dell'articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003 sono pertanto come segue:
- (a) Roto Frank AG:  
0 EUR
  - (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschlage, in solido:  
[riservato] EUR
  - (c) Mayer & Co Beschlage GmbH:  
[riservato] EUR
  - (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, in solido:  
[riservato] EUR
  - (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG:  
[riservato] EUR
  - (f) HAUTAU GmbH:  
[riservato] EUR
  - (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG:  
[riservato] EUR
  - (h) Heinrich Strenger GmbH & Co. KG:  
[riservato]
  - (i) Alban Giacomo SpA:  
[riservato]EUR

## 9.7. Capacit contributiva

### 9.7.1. Introduzione

- (542) A norma del punto 35 degli orientamenti sulle ammende, "[...] in casi eccezionali la Commissione pu, a richiesta, tener conto della mancanza di capacit contributiva di un'impresa in un contesto sociale ed economico particolare. La Commissione non conceder alcuna riduzione di ammenda basata unicamente sulla constatazione di una situazione finanziaria sfavorevole o deficitaria. Una riduzione potrebbe essere concessa soltanto su presentazione di prove oggettive dalle quali risulti che l'imposizione di un'ammenda, alle condizioni fissate dalla presente decisione, pregiudicherebbe irrimediabilmente la redditivit economica dell'impresa e priverebbe i suoi attivi di qualsiasi valore".
- (543) Nell'esercizio della sua discrezionalit secondo quanto previsto dal punto 35 degli orientamenti sulle ammende, la Commissione esegue un'analisi della situazione finanziaria complessiva dell'impresa, concentrandosi in particolare sulla capacit contributiva dell'impresa in un contesto sociale ed economico particolare.
- (544) [Informazioni riservate].

- (545) Nella misura in cui l'impresa argomenta che l'ammenda stimata ha un impatto negativo sulla sua situazione finanziaria, senza addurre nessuna credibile prova che dimostri la sua incapacità contributiva, la Commissione si rifà a una consolidata giurisprudenza, secondo cui la Commissione non è obbligata, quando determina l'ammontare dell'ammenda da infliggere, a tener conto della debole situazione finanziaria di un'impresa, poiché il riconoscimento di quest'obbligo significherebbe accordare un ingiustificato vantaggio competitivo a quelle aziende che meno si sono adattate alle condizioni di mercato.<sup>907</sup>
- (546) Conseguentemente, dal punto (551) al punto (557), la posizione finanziaria dell'impresa interessata e l'impatto dell'ammenda è valutato alla luce del rispettivo contesto economico e sociale specifico. La situazione finanziaria dell'impresa interessata è valutata al momento dell'adozione della decisione e sulla base dei dati finanziari e delle informazioni fornite dall'impresa stessa.
- (547) Nel valutare la situazione finanziaria dell'impresa, la Commissione si basa sulle relazioni finanziarie (bilanci annuali consistenti nello stato patrimoniale, conto economico, variazioni del capitale netto, relazione sui flussi di cassa e note integrative) in questo caso degli ultimi sei esercizi insieme alle loro proiezioni per gli esercizi 2011-2016. La Commissione prende in considerazione e fa affidamento su una serie di indici finanziari volti a misurare la solidità delle imprese (in questo caso, la proporzione dell'ammenda prevista rispetto al capitale netto e all'attivo patrimoniale dell'impresa), la sua redditività, solvibilità e liquidità. Tutti gli indici menzionati sono comunemente usati nella valutazione del rischio di fallimento. Inoltre, la Commissione prende in considerazione le relazioni con partner finanziari esterni, come ad esempio le banche e, in particolare, la portata degli affidamenti non utilizzati dall'impresa. La Commissione include nella propria analisi le relazioni con gli azionisti, al fine di valutare la loro fiducia nella sostenibilità economica dell'impresa e la capacità dei suddetti azionisti di sostenere finanziariamente l'impresa in esame.<sup>908</sup> Nell'ambito di detta analisi l'attenzione si concentra sia sul capitale netto che sulla redditività dell'impresa, ma principalmente sulla solvibilità, liquidità e sul flusso di cassa. L'analisi è, in altri termini, sia prospettica che retrospettiva, con un'attenzione particolare al presente e all'immediato futuro dell'impresa. L'analisi non è puramente statica, ma, piuttosto, dinamica, tenendo anche in considerazione la coerenza nel tempo delle proiezioni presentate. L'analisi prende in considerazione il piano di ristrutturazione e il suo grado di attuazione.
- (548) La Commissione valuta anche lo specifico contesto sociale ed economico dell'impresa se mai la situazione finanziaria risulta sufficientemente critica a seguito dell'analisi descritta nel punto (547). Nel far ciò la Commissione cerca altresì di tenere conto dell'impatto della crisi economica e finanziaria globale (in seguito: "la

---

<sup>907</sup> Cfr. cause riunite da 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, *IAZ International Belgium e altri/Commissione*, Racc. 1983, pag. 3369, punti 54 e 55, e cause riunite C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P a C-208/02 P, e C-213/02 P, *Dansk Rørindustri e altri/Commissione*, Racc. 2005, pag. I-5425, punto 327, e causa C-308/04 P, *SGL Carbon AG/Commissione*, Racc. 2006, pag. I-5977, punto 105.

<sup>908</sup> Per analogia con la valutazione di danno grave e irreparabile nel contesto di misure provvisorie, la Commissione ritiene poter basare la valutazione della capacità contributiva dell'impresa sulla situazione finanziaria dell'impresa nel suo complesso, compresi i suoi soci, indipendentemente dall'accertamento di responsabilità (causa C-335/99 P (R), *HFB/Commissione*, Racc. 1999, pag. I-8705; causa C-7/01 P(R), *FEG/Commissione*, Racc. 2001, pag. I-2559) e causa T-410/99 R *Almamet / Commissione*, punti 47 et segg. della motivazione.

crisi economica") che ha colpito il settore della ferramenta e le conseguenze previste per l'impresa in esame, in termini, per esempio, di caduta della domanda e caduta dei prezzi, ma anche in termini di accesso al credito. L'impresa ha dichiarato che la crisi economica ha avuto un effetto particolarmente rilevante nel settore delle costruzioni e su tutte le imprese che direttamente o indirettamente offrono prodotti o servizi a quell'industria, come ad esempio i produttori di ferramenta. L'impresa ha altresì sostenuto che, a causa della crisi economica, si è registrata una caduta della domanda nel mercato della ferramenta nel periodo di tempo 2008 - 2010. Sostiene, inoltre, che i margini nel settore della ferramenta nell'area europea si sono ridotti a causa dell'intensificata pressione concorrenziale proveniente da paesi extraeuropei e di un aumento dei costi delle materie prime. [Informazioni riservate].

(549) Il fatto che un'impresa sia sottoposta a procedura di liquidazione non significa necessariamente che vi sarà sempre una perdita totale del valore dell'attivo e, pertanto, ciò non giustifica di per sé una riduzione della sanzione pecuniaria che sarebbe altrimenti imposta.<sup>909</sup> Ciò si spiega in quanto le liquidazioni possono talvolta svolgersi in modalità organizzate e volontarie, come parte di un piano di ristrutturazione nel quale nuovi proprietari o una nuova gestione continuano a sviluppare l'impresa medesima e il suo attivo. Perciò, il richiedente che ha invocato l'incapacità contributiva deve dimostrare che non esistono valide soluzioni alternative praticabili. Se non vi è una credibile indicazione di soluzioni alternative praticabili entro un lasso di tempo ragionevolmente breve, la Commissione stima che vi sia un rischio sufficientemente alto che l'attivo dell'impresa perda una parte significativa del suo valore se, come risultato dell'imposizione dell'ammenda, le imprese fossero forzate ad entrare in liquidazione.

(550) Conseguentemente, se le condizioni descritte nel punto 35 degli orientamenti sulle ammende sono soddisfatte, una riduzione dell'ammontare finale della sanzione pecuniaria applicata all'impresa in esame è stabilita tenendo in considerazione l'analisi finanziaria e qualitativa di cui ai punti dal (547) al (549), nonché la capacità dell'impresa in questione di pagare l'ammontare finale dell'ammenda imposta e il probabile effetto che il pagamento di questo avrebbe sulla redditività economica dell'impresa.

#### 9.7.2. *Valutazione* [informazioni riservate]

(551) [Informazioni riservate]

(552) [Informazioni riservate]

(553) [Informazioni riservate]

(554) [Informazioni riservate]

(555) [Informazioni riservate]

(556) [Informazioni riservate]

---

<sup>909</sup> Cfr. la giurisprudenza citata alla nota 2, nonché le cause riunite T 236/01, T 239/01, da T 244/01 a T 246/01, T 251/01 e T 252/01, *Tokai Carbon e altri/Commissione*, Racc. 2004, pag. II 1181, punto 372, e la causa T-64/02, *Heubach/Commissione*, Racc. 2005, pag. II-5137, punto 163.

(557) [Informazioni riservate]

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

#### *Articolo 1*

Le società di seguito indicate hanno violato le disposizioni dell'articolo 101 del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, durante i periodi indicati, nel settore delle ferramenta per finestre e porte-finestre in tutto il territorio del SEE:

- (a) Roto Frank AG, dal 16 novembre 1999 al 4 maggio 2007;
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007;
- (c) Mayer & Co Beschläge GmbH, dal 15 dicembre 1999 al 3 luglio 2007;
- (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007;
- (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007;
- (f) HAUTAU GmbH, dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007;
- (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG dal 17 novembre 2004 al 3 luglio 2007;
- (h) Heinrich Strenger GmbH & Co. KG, dal 16 novembre 1999 al 3 luglio 2007.

#### *Articolo 2*

La società Alban Giacomo SpA ha violato le disposizioni dell'articolo 101 del TFUE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, dal 27 maggio 2004 al 3 luglio 2007, nel settore della ferramenta per finestre e porte-finestre in Italia.

#### *Articolo 3*

Per l'infrazione di cui agli articoli 1 e 2, a carico delle suddette imprese sono inflitte le seguenti ammende:

- (a) Roto Frank AG:  
0 EUR
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, in solido:  
20 552 000 EUR
- (c) Mayer & Co Beschläge GmbH:  
18 501 000 EUR

- (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, in solido:  
18 995 000 EUR
- (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG:  
19 537 000 EUR
- (f) HAUTAU GmbH:  
3 179 000 EUR
- (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG:  
2 215 000 EUR
- (h) Heinrich Strenger GmbH & Co. KG:  
104 000 EUR
- (i) Alban Giacomo SpA:  
2 793 000 EUR

da pagarsi in euro entro il termine di tre mesi dalla data di notifica della presente decisione mediante versamento sul seguente conto della Commissione europea:

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT

1-2, Place de Metz

L-1930 Lussemburgo

IBAN: LU02 0019 3155 9887 1000

BIC: BCEELULL

Rif.: Commissione europea – BUFI / COMP/39452

A decorrere dalla scadenza del termine di cui al primo comma, le ammende producono automaticamente interessi, al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle sue operazioni di rifinanziamento il primo giorno del mese corrispondente a quello dell'adozione della presente decisione, maggiorato di 3,5 punti percentuali.

Quando un'impresa di cui agli articoli 1 o 2 intenta un'azione legale, la suddetta impresa copre l'importo dell'ammenda al più tardi alla data di scadenza, sia costituendo una garanzia bancaria accettabile, sia effettuando il pagamento a titolo provvisorio dell'ammenda, ai sensi dell'articolo 85 bis, paragrafo 1, del regolamento (CE, Euratom) n. 2342/2002 della Commissione<sup>910</sup>.

#### *Articolo 4*

Le imprese di cui agli articoli 1 e 2 devono immediatamente porre fine alle infrazioni di cui ai detti articoli, nel caso in cui non l'abbiano già fatto.

---

<sup>910</sup> GU L 357 del 31.12.2002, pag. 1

Esse devono astenersi dal reiterare qualsivoglia atto o condotta di cui agli articoli 1 e 2 e da qualsivoglia atto o condotta avente oggetto o effetto simile.

*Articolo 5*

- (a) Roto Frank AG, Wilhelm-Frank-Platz 1, D-70771 Leinfelden-Echterdingen
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Johann-Maus-Str. 3, D-71254 Ditzingen
- (c) Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, Johann-Maus-Str. 3, D-71254 Ditzingen
- (d) MAYER & CO. BESCHLÄGE GMBH, Alpenstr. 173, A-5020 Salzburg
- (e) Siegenia-Aubi KG, Industriestr. 1 – 3, D-57234 Wilnsdorf
- (f) NORAA GMBH, Industriestr. 1 – 3, D-57234 Wilnsdorf
- (g) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, August-Winkhaus-Str. 31, D-48291 Telgte
- (h) HAUTAU GMBH, Wilhelm-Hautau-Straße 2, D-31691 Helpsen
- (i) Heinrich Strenger GmbH & CO. KG, Hauptstr. 103, D-42579 Heiligenhaus
- (j) CARL FUHR GmbH & Co. KG, Carl-Fuhr-Str. 12, D-42579 Heiligenhaus
- (k) Alban Giacomo SpA, Via A De Gasperi 75, IT-36060 Romano d'Ezzelino (Vicenza)

sono destinatari della presente decisione.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 299 del TFUE e dell'articolo 110 dell'accordo SEE.

Fatto a Bruxelles, il

*Per la Commissione*

*Joaquin ALMUNIA  
Vicepresidente*