

I766B - INVERTER SOLARI ED EOLICI - IMPOSIZIONE PREZZI MINIMI

Provvedimento n. 25013

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 2 luglio 2014;

SENTITO il Relatore Dottor Salvatore Rebecchini;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287 e, in particolare, l'articolo 14-ter introdotto dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, che ha convertito con modifiche il decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223;

VISTA la "Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287", assunta nell'adunanza del 6 settembre 2012 e pubblicata nel Bollettino n. 35 del 17 settembre 2012;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (in seguito TFUE);

VISTO il Regolamento 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 CE (oggi articoli 101 e 102 del TFUE);

VISTA la propria delibera del 22 ottobre 2013, con la quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società Power-One Italy S.p.A., per accertare l'esistenza di una violazione dell'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea nei mercati della produzione e distribuzione di inverter destinati agli impianti di energia fotovoltaica ed eolica;

VISTE le comunicazioni del 17 febbraio e del 17 marzo 2014, con le quali la società Power-One Italy S.p.A. ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, secondo le modalità indicate specificamente nell'apposito "Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90", volti a rimuovere i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria;

VISTA la propria delibera del 27 marzo 2014, con la quale è stata disposta la pubblicazione degli impegni proposti dalla predetta società sul sito dell'Autorità, al fine di consentire ai terzi interessati di esprimere le loro osservazioni ed è stato fissato al 29 giugno 2014 il termine entro cui avrebbe dovuto essere adottata una decisione sugli impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, salvo l'ulteriore termine necessario per l'acquisizione di pareri obbligatori;

VISTA l'assenza di osservazioni da parte di terzi interessati in merito agli impegni sottoposti a consultazione;

VISTA la propria comunicazione alla Commissione Europea, ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 4, del Regolamento (CE) n. 1/2003;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. PREMESSA

1. A seguito di segnalazione in forma anonima, pervenuta in data 11 gennaio 2013 e più volte integrata, l'Autorità in data 22 ottobre 2013 ha avviato un'istruttoria nei confronti della società Power-One Italy S.p.A. (di seguito anche Power-One), al fine di accertare l'esistenza di una violazione dell'articolo 101 del TFUE, in relazione all'adozione da parte della società di un sistema obbligatorio di prezzi minimi di vendita (di seguito, anche *resale price maintenance* o RPM) alla rete di cui si avvale per la commercializzazione e vendita di *inverter* fotovoltaici ed eolici dalla stessa prodotti.

II. LA PARTE

2. Power-One Italy S.p.A. (di seguito, anche Power-One Italy) è una società italiana attiva nella produzione di sistemi per la conversione di energia fotovoltaica ed eolica (di seguito anche *inverter*)¹, oltre che di sistemi di monitoraggio per impianti fotovoltaici ed eolici². La società è controllata dalla statunitense Power-One Inc. (di seguito Power-One), anch'essa operante, a livello mondiale, nella produzione e commercializzazione di *inverter* fotovoltaici ed eolici e, a sua volta, controllata dalla società svizzera ABB Ltd. appartenente all'omonimo gruppo³.

¹ [Gli inverter svolgono la funzione di convertire l'energia continua generata dall'impianto in energia alternata da immettere nella rete distributiva.]

² [I sistemi di monitoraggio sono utilizzati per controllare le impostazioni e le prestazioni degli impianti di produzione di energia solare ed eolica.]

³ [Case N. Comp/M.6945 – ABB/Power-One.]

III. LA CONDOTTA CONTESTATA

3. La condotta contestata consiste nella fissazione da parte di Power One Italy, nei confronti della propria rete, di prezzi minimi di vendita suscettibili di ostacolare lo sviluppo di un'efficace concorrenza di prezzo tra le imprese operanti, a valle, nella distribuzione e vendita di *inverter* a marchio Power One⁴. A questo riguardo, allegata alla segnalazione vi è una lettera datata 17 ottobre 2012, redatta in lingua inglese, avente ad oggetto "*Minimum selling price*", con la quale il *Vice President* di Power-One Italy ricorda a "*Distributors*⁵, *Resellers, Partners*⁶" che da gennaio 2012 è stato introdotto "*a minimum reselling price in all our price lists*"⁷. Nella lettera, tale scelta viene motivata dalla necessità di evitare un errato posizionamento di prezzo degli *inverter* prodotti dalla società, di assicurare un margine operativo al canale di distribuzione, di evitare una guerra di prezzi all'interno del canale distributivo, ecc.⁸. La lettera prosegue lamentando che nel corso dell'anno alcuni operatori aderenti alla rete di vendita hanno praticato prezzi al di sotto del minimo indicato nei listini prezzo forniti da Power-One Italy e che tali iniziative sono ritenute inaccettabili, specialmente se adottate senza informarne la società stessa⁹. La lettera si conclude reiterando la richiesta di rispettare la semplice regola del prezzo minimo di rivendita e informando che il mancato rispetto di tale indicazione comporterà l'interruzione del rapporto commerciale¹⁰.

4. Il segnalante ha, altresì, fornito copia di un accordo *standard*, non sottoscritto, che Power-One Italy utilizzerebbe con i "rivenditori autorizzati", entrato in vigore il 1° gennaio 2012 e redatto in lingua italiana¹¹. In particolare, da tale "accordo di rivendita" risulta, tra l'altro, che:

- il "rivenditore autorizzato" accetta "*l'incarico di mandato, non esclusivo, per la vendita dei ... sistemi fotovoltaici*" indicati in un separato allegato del contratto stesso¹²;
- Power-One Italy veicola la fornitura dei prodotti attraverso un proprio concessionario;
- il rivenditore è autorizzato, non in esclusiva, a promuovere la vendita di prodotti fotovoltaici del produttore sul territorio italiano;
- il rivenditore si impegna a "*compiere ogni ragionevole sforzo per promuovere la vendita di Prodotti sul Territorio nel rispetto della politica e delle indicazioni impartite dal Produttore ... a costituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita e ... post-vendita, dotata di mezzi e personale adeguati ad assicurare l'adempimento degli obblighi assunti con la sottoscrizione del presente contratto per tutti i Prodotti e sull'intero Territorio demandato*", oltre che ad effettuare attività promozionale dei prodotti Power-One mediante iniziative pubblicitarie, mostre, fiere, conferenze, ecc.;
- il rivenditore agisce senza rappresentanza ed è indipendente dal produttore;
- il produttore, nel caso di richieste provenienti da clienti finali sul territorio nazionale, può provvedere ad inoltrarle al "rivenditore autorizzato" mediante specifici accordi (punto 1).

5. Nell'accordo, fra gli impegni del "rivenditore autorizzato", vi è anche quello secondo cui "*durante la vendita dovrà attenersi rigorosamente ai termini sui prezzi di vendita indicati nel listino prezzi dal Produttore, di cui all'Allegato*" al contratto (punto 2.4). Agli atti del fascicolo vi sono alcuni listini prezzo ("*Inverters Price List*") praticati a clienti internazionali, di cui uno di febbraio 2013, che riporta il "*Discount on MSP (Minimum Selling Price)*" e per i vari prodotti elencati il "*Recommended Minimum Selling Price (MSP)*"¹³.

⁴ [Cfr. *Linee guida della Commissione europea*, par. 224, secondo cui "*l'effetto immediato dell'imposizione di prezzi minimi di rivendita sarà quello di impedire a tutti o a determinati distributori di ridurre il loro prezzo di vendita per un marchio particolare. In altre parole, l'effetto diretto dell'imposizione di prezzi di rivendita è un aumento dei prezzi*".]

⁵ [Secondo le informazioni disponibili, i distributori possono essere i venditori all'ingrosso o i venditori specializzati nella fornitura di prodotti per energia solare. Doc. 7, All. 10, pagg. 2 e 3]

⁶ [Secondo le informazioni fornite, nella terminologia di Power One per "Partner" si intendono le aziende che effettuano servizi di assistenza nell'ambito della garanzia; di tali partners possono fare parte sia distributori che resellers, doc. 7 All. 10, pag. 5.]

⁷ [Doc. 1, All. 1.]

⁸ [Più precisamente, nella lettera è indicato che "*The reasons for that choice were the following*:"

1) *Avoid wrong pricing positioning of Power One inverters in the market;*

2) *Ensure a proper operating margin to our entire distribution channel. There is no doubt in my mind that this initiative has contributed to your success during current year;*

3) *Avoid a pricing war within our own channel which would only damage our company and its image in the market place;*

4) *Stimulate our partners to sell their own value add instead of using pricing leverage on the Power One inverters to fight other partners of Power One".]*

⁹ [Circa la possibilità di praticare politiche di sconti da parte di singoli operatori della rete di vendita, e quindi di non rispettare il RPM, nella lettera è riportato che "*As we have explained directly to each and everyone of you, such initiatives [prezzi al di sotto dell'RPM] need to be agreed upon with us and approved. We can understand the need for them in certain particular cases but we cannot tolerate not to be informed*".]

¹⁰ [*"Once again we reiterate the request to respect this simple rule without exception. I am sorry to say that ignoring this indication will result in the interruption of the business relationship with Power-One".]*

¹¹ [Doc. 7, All. 1.]

¹² [L'allegato al contratto non è stato inviato, né risulta essere nella disponibilità del segnalante.]

¹³ [Cfr. doc. 7, all. 9.]

IV. I MERCATI RILEVANTI

6. Nel caso di specie, in prima approssimazione, i mercati rilevanti sono quello della produzione di *inverter* e altre componenti destinate ai sistemi fotovoltaici ed eolici, avente dimensione geografica sovranazionale, e quello della commercializzazione e vendita di tali prodotti, avente dimensione locale o nazionale.

V. GLI IMPEGNI PROPOSTI

7. In risposta alle criticità di natura concorrenziale sollevate dall'Autorità nel provvedimento d'avvio del presente procedimento, il 17 febbraio e il 17 marzo 2014 la Parte ha presentato impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, il cui contenuto è sinteticamente riportato nel seguito.

8. Power-One Italy si obbliga, entro tre mesi dalla eventuale decisione di accettazione degli impegni da parte dell'Autorità, a modificare la propria politica distributiva, con riferimento sia ai contratti già sottoscritti che ai contratti futuri, sia per la rete italiana che per quella europea, adottando nuovi contratti i quali¹⁴:

a) non includeranno alcun riferimento diretto o indiretto a "prezzi minimi di vendita", prezzi di rivendita obbligatori o qualsiasi altra restrizione o espressione mirata a limitare la possibilità per l'intermediario di fissare liberamente e autonomamente i propri prezzi di rivendita, senza alcuna forma di imposizione o di influenza da parte della società stessa;

b) non includeranno alcun tipo di raccomandazione sistematica di prezzi consigliati di rivendita, fatta salva la possibilità di raccomandare ai propri intermediari, in presenza di particolari circostanze specifiche e in via del tutto occasionale (come ad es. in caso di lancio di nuovi prodotti), un prezzo consigliato, chiarendone il carattere non vincolante;

c) non includeranno alcuna regola, meccanismo, incentivo (es. il condizionamento di sconti o altri benefici al rispetto di determinati livelli di prezzi di rivendita) o strumento di pressione che potrebbero essere interpretati come un mezzo indiretto per influenzare le politiche di prezzo degli intermediari;

d) affermeranno in maniera espressa e inequivoca la piena ed incondizionata autonomia e libertà dell'intermediario nella determinazione dei prezzi di rivendita;

e) non includeranno alcuna sistematica azione di *benchmarking* dei prezzi, scambio di informazioni o altre condotte simili nei rapporti con i propri distributori, volte a monitorare sistematicamente i prezzi di rivendita applicati dai propri intermediari in Italia e in altri paesi dell'Unione europea.

9. Le suddette misure saranno attuate in tutti i contratti di distribuzione sottoscritti da Power-One con la propria rete di vendita nazionale ed europea, nonché nei listini prezzi utilizzati per vendite nell'Unione europea e nelle condizioni generali di contratto allegate agli ordini di acquisto dei rivenditori che non hanno un contratto scritto con Power-One.

10. Gli impegni *sub b)* e *sub e)* saranno considerati vincolanti per un periodo di tre anni, mentre gli altri impegni avranno durata illimitata.

11. Oltre a quanto sopra, Power-One Italy si impegna, altresì, a rimuovere da tutti i contratti già sottoscritti e futuri sia le clausole di esclusiva merceologica attualmente presenti in alcuni contratti di distribuzione dalla stessa adottati¹⁵, sia le attuali esclusive territoriali, cosicché i nuovi contratti permetteranno espressamente agli intermediari non solo le vendite passive (come già succede attualmente) ma anche quelle attive, al di fuori del proprio territorio di riferimento. Tale impegno si applicherà per un periodo di 3 anni; successivamente, i contratti potranno prevedere l'esclusiva sulle vendite attive, ferma restando comunque la possibilità di vendite passive al di fuori del territorio di competenza dell'intermediario.

VI. OSSERVAZIONI SUGLI IMPEGNI

12. Gli impegni sono stati pubblicati sul sito internet dell'Autorità dal 31 marzo al 30 aprile 2014. In tale periodo non sono pervenute osservazioni da parte di terzi interessati.

VII. LA VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

13. Il presente procedimento ha ad oggetto la verifica di possibili restrizioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 101 TFUE, in relazione all'adozione, da parte di Power-One Italy, di un sistema di RPM nei rapporti con la propria rete di vendita nazionale, suscettibile di ostacolare lo sviluppo di una efficace concorrenza di prezzo tra intermediari operanti, a valle, nella vendita di *inverter* prodotti dalla stessa Power-One Italy.

14. Nel corso del procedimento, come sopra illustrato, la Parte ha presentato impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90 che appaiono idonei a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria, per le motivazioni di seguito riportate.

15. In particolare, la società si è impegnata ad adottare nuovi contratti, che sostituiranno anche i contratti già sottoscritti, i quali non solo non includeranno alcun riferimento diretto o indiretto a "prezzi minimi di vendita", a prezzi di rivendita obbligatori o qualsiasi altra espressione analoga, ma che non includeranno alcuna regola, meccanismo o

¹⁴ [Cfr. doc. 167, All. 1, pag. 6-7.]

¹⁵ [Dalla documentazione agli atti risulta infatti che 4 distributori di PO siano monomandatari.]

incentivo, che potrebbero essere interpretati come un mezzo indiretto per influenzare le politiche di prezzo degli intermediari. Inoltre, nei nuovi contratti sarà affermata la piena ed incondizionata autonomia degli intermediari nella determinazione dei prezzi di rivendita.

16. In tal senso rileva, inoltre, l'impegno di Power-One Italy ad astenersi per un periodo di tre anni dall'effettuare anche qualsiasi raccomandazione non vincolante di prezzo, in modo da assicurare una soluzione di discontinuità rispetto alle pratiche oggetto del procedimento e ripristinare la massima libertà di ciascun intermediario nella determinazione dei propri prezzi di vendita.

17. Le misure proposte si applicheranno a tutti i contratti di distribuzione, sia con la rete di vendita nazionale, sia con i distributori europei, oltre ai listini prezzi per le vendite in Italia e in Europa e alle condizioni generali di contratto allegata agli ordini di acquisto dei rivenditori che non hanno un contratto scritto con Power-One Italy.

18. Degno di rilievo è anche l'impegno a eliminare – per un periodo di tre anni - le esclusive merceologiche e quelle territoriali sulle vendite attive attualmente presenti nei contratti con gli intermediari, finalizzato a stimolare ulteriormente la concorrenza sia *intra-brand* che *inter-brand*.

19. Per queste ragioni, gli impegni presentati da Power-One Italy devono ritenersi coerenti e proporzionati rispetto all'ipotesi di infrazione inizialmente contestata, nonché idonei a rimuovere le preoccupazioni concorrenziali delineate nel provvedimento di avvio dell'istruttoria.

RITENUTO, quindi, che gli impegni presentati da Power-One Italy S.p.A. risultano idonei a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà degli impegni presentati da Power-One Italy S.p.A., ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90;

Tutto ciò premesso e considerato:

DELIBERA

a) di accettare e rendere obbligatori, per la società Power-One Italy S.p.A., gli impegni presentati, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90, nei termini sopra descritti e nella versione allegata al presente provvedimento, di cui formano parte integrante;

b) di chiudere il procedimento, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/90, senza accertare l'infrazione;

c) che la società Power-One Italy S.p.A. informi l'Autorità delle azioni intraprese per dare efficace e completa attuazione agli impegni assunti, a tal fine trasmettendo, entro il 31 dicembre 2014, una specifica relazione scritta.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella