



# Documentazione per la stampa relativa al caso dei grossisti di impianti sanitari

## 1. Su cosa portava l'inchiesta?

L'inchiesta si è concentrata su due settori: da un lato, le autorità della concorrenza hanno investigato se l'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari e i suoi membri hanno concluso degli accordi illeciti sui prezzi e sulle quantità. Dall'altro, le autorità della concorrenza hanno chiarito se anche tra l'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari rispettivamente i suoi membri e l'impresa Sanitas Troesch AG, non membro dell'associazione e leader del settore, sono stati discussi i prezzi.

## 2. Contro chi era diretta l'inchiesta?

L'inchiesta era diretta da un lato contro l'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari e i suoi membri, dall'altro contro il leader del settore e non membro di quest'associazione:

- Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari
- **Bringhen** Gruppe [Bringhen AG, Sanval AG, Santag AG, Sanibat SA, Saneo by Bringhen SA, Creasan AG], Visp;
- **CRH**, Dublino, Irlanda. In Svizzera sono attive le filiali **Gétaz** [Gétaz-Miauton SA [comprese Glasson Matériaux SA, Rapin Matériaux SA] e **Richner** [BR Bauhandel AG (Marke: Richner), **Regusci/Reco** SA].
- **Innosan** SA, Bioggio;
- **Kappeler** AG, Berna;
- **SABAG** Gruppe [SABAG Biel AG, SABAG Luzern AG, SABAG AG Hägendorf, Matériaux SABAG SA Delémont], Bienne;
- SAB Sanitär Apparate **Burgener**, Steg/Hohtenn;
- **SaniDusch** AG, Wettingen;
- **San Vam** SA, Cornol;
- **Später** Gruppe (all'apertura della procedura, Albert Joos AG), Coira.

Membri associazione

Non membro

## 3. Quando e come è stata aperta l'inchiesta?

Sulla base di diverse segnalazioni da parte di privati la segreteria ha aperto un'osservazione del mercato. Tenuto conto dei risultati, il 22 novembre 2011 è stato deciso, in accordo con il Presidente della COMCO, di aprire un'inchiesta. La COMCO dimostra così la sua determinazione a approfondire in modo conseguente le segnalazioni dei cittadini.

#### **4. Quali misure di inchiesta sono state utilizzate?**

Le autorità della concorrenza hanno proceduto a delle perquisizioni in otto luoghi distinti. Si sono fatti degli interrogatori in modo sistematico. Nel corso della procedura sono state sentite circa 70 persone. Il Caseteam ha vagliato i documenti e i dati elettronici sequestrati nel corso delle perquisizioni. Infine la segreteria della COMCO ha inviato una serie di questionari ad altri attori sul mercato e alle parti implicate nella procedura. In questo caso non c'è stata alcuna autodenuncia. L'inchiesta dimostra che le autorità della concorrenza non conducono a termine solo le investigazioni dove esiste un'autodenuncia.

#### **5. Quali accordi sono stati provati dalla COMCO nel settore del commercio all'ingrosso di impianti sanitari?**

- a. tra Gétaz e Richner (CRH), Sabag, Bringhen e Teampur-Grossisten (Burgener, Innosan, Kappeler und Sanidusch) così come l'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari
  - i. fino al 2007 procedere assieme alla definizione dei prezzi lordi,
  - ii. dal 2009 non concedere ribassi o solo in modo ridotto ai proprietari di lavatrici e asciugatrici,
  - iii. 2007 applicare un aumento generale dei margini,
  - iv. fino al 2011 lasciar adattare dall'associazione nella stessa proporzione i prezzi di riferimento di base dei produttori presenti nel sistema, contemporaneamente alle modifiche periodiche o annuali dei prezzi di quest'ultimi.
  - v. evitare di passare da un sistema a prezzi lordi a uno a prezzi netti,
  - vi. fino al 2012 attenersi ai montanti fissati di comune accordo per i costi di trasporto e di installazione,
  - vii. calcolare i corsi euro unici per i prodotti fatturati in euro dai produttori,
  - viii. fissare i prezzi lordi dei grossisti Teampur,
  - ix. definire quali prodotti dovevano essere integrati nei dati di base e
  - x. quale scelta di prodotti era da inserire nei cataloghi dei grossisti Teampur.
- b. Tra Sanitas Troesch, Gétaz e Richner (CRH), Sabag, Bringhen, Kappeler e Sanidusch così come l'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari
  - i. fissare i prezzi lordi negli anni 1997,1998 (compresi i margini), 1999, 2000, 2002 e 2003,
  - ii. ridurre di comune accordo il livello dei prezzi lordi 2004/2005 e di conseguenza il livello dei relativi ribassi,
  - iii. creare diverse categorie di cifra d'affari e gruppi di ribasso,
  - iv. creare il gruppo di ribasso wellness.
- c. tra Sanitas Troesch, Gétaz e Richner (CRH), Sabag e Innosan con l'aiuto dell'Unione Svizzera dei Grossisti del Ramo Sanitari sulla riduzione dei prezzi lordi e del relativo livello dei ribassi per l'anno 2012.

- d. tra Sanitas Troesch, Bringen, Burgener e Gétaz (CRH) durante gli anni 1999 - 2002
- i. non concedere ribassi per piccole forniture e fatturare il prezzo Team,
  - ii. per vendite fino a CHF 10'000.- applicare un ribasso tra il 1 e il 10% più IVA e da CHF 10'000.- ribassi tra 1 e 15% più IVA,
  - iii. concedere un ribasso del 5% sul prezzo di vendita netto agli installatori.
- e. tra Bringen e Gétaz dal 2003 al 2011, vendere a privati pezzi unici o pezzi di ricambio solo a prezzi lordi.

## 6. Perché gli accordi sui prezzi lordi sono problematici?

Il mercato in oggetto del commercio all'ingrosso di impianti sanitari ha un sistema di distribuzione a tre livelli. Ciò significa che un prodotto sanitario è venduto prima di tutto dal produttore al grossista. Questo vende i prodotti a un installatore. Infine l'installatore di impianti sanitari vende il prodotto al consumatore finale. L'80% di tutti i prodotti è venduto in questo modo.



I prezzi lordi dei grossisti di impianti sanitari hanno degli effetti rilevanti sulla domanda:

- I prezzi lordi dei grossisti di impianti sanitari sono il limite superiore per tutti gli altri prezzi nel sistema a tre livelli.
- I prezzi lordi dei grossisti di impianti sanitari sono la base di negoziazione per i prezzi verso gli installatori e i clienti finali (prezzi di transazione).
- Attraverso i loro prezzi lordi i grossisti di impianti sanitari hanno gestito l'attrattività del sistema a tre livelli rispetto ad altri canali di distribuzione:
  - a) Nelle esposizioni dei grossisti di impianti sanitari sono affissi sono i prezzi lordi. Il cliente finale conosce i prezzi per i clienti solo dopo negoziazioni con l'installatore. Il cliente può solo paragonare i prezzi lordi del sistema a tre livelli e i questi prezzi lordi con i prezzi di altri canali di distribuzione. Esso sceglie normalmente il grossista con il prezzo lordo più basso. Se il prezzo lordo è troppo alto, il cliente si orienta

verso un altro canale di distribuzione (p.es. rivenditori di materiali edili)<sup>1</sup>, dove i prodotti sono mostrati con i prezzi per i clienti finali. Questi offrono solo pochi prodotti di marche conosciute.

- b) L'installatore sceglie spesso il grossista di impianti sanitari. Esso è interessato ad un prezzo lordo elevato perché in questo modo può concedere dei ribassi elevati al cliente. Così il cliente ha l'impressione che sta facendo un buon affare. Nei lavori di servizio e di riparazione l'installatore fattura invece spesso il prezzo lordo. Ciò significa che prezzi lordi elevati portano a prezzi per i clienti finali elevati e a un margine elevato per gli installatori.
- Di conseguenza si può partire dal presupposto che gli accordi dei grossisti di impianti sanitari sui prezzi lordi hanno avuto delle conseguenze importanti sui prezzi netti e per i clienti finali. Non è comunque un compito della COMCO di mostrare questi effetti in dettaglio. Ciò che conta è il fatto che i grossisti si sono orizzontalmente accordati su un fattore determinante per la fissazione dei prezzi, vale a dire il prezzo lordo.

## **7. Quali prodotti erano toccati dagli accordi?**

L'assortimento dei grossisti di impianti sanitari comprende prodotti di diversi produttori svizzeri ed esteri per le categorie seguenti:

- Bagno e doccia (vasca da bagno e da doccia, divisori per doccia)
- Rubinetterie (mixer [„rubinetti“], valvole),
- Lavabi e wc (ceramica per i bagni, cassette di scarico, doccia-wc, sedute etc.),
- Arredamento per bagni e lavatoi (mobili da bagno, specchiere, set e gruppi, progettazione senza barriere),
- Arredamento per lavatoi (vasche e fontane, lavatrici e asciugatrici) così come
- Wellness (Whirlpool, docce a vapore etc.).

## **8. Quali imprese sono state multate?**

Cfr. Comunicato stampa.

## **9. Come sono state calcolate le sanzioni?**

Per la fissazione della sanzione la COMCO considera il fatto che delle investigazioni precedenti sul mercato del commercio all'ingrosso di impianti sanitari sono state concluse senza l'apertura di un'inchiesta formale. Questo ha portato la COMCO a valutare la violazione come meno grave e a fissare un importo di base più basso per il calcolo della sanzione. Come aggravante è stato tenuto conto che il cartello è durato a lungo e che determinate violazioni sono state ripetute.

## **10. Chi è stato danneggiato dal cartello?**

Gli accordi su prezzi e quantità sono stati applicati dai grossisti di impianti sanitari. Attraverso il cartello sono stati danneggiati i clienti finali e a volte anche gli installatori di impianti sanitari. Da un lato i prezzi non sono il frutto di normali condizioni di concorrenza. Dall'altro la scelta dei prodotti è stata limitata dagli accordi sulle quantità.

---

<sup>1</sup> Questo vale anche per clienti istituzionali o professionali. Se i prezzi lordi sono troppo elevati, i grossisti di impianti sanitari sono estromessi dalla gara per le offerte.