



# Avv. Maurizio Iorio

**The pan-European guarantee**  
Avv. Maurizio Iorio (Attorney at Law) © 2014

**What happens when a producer provides a commercial guarantee for its products marketed in several Member States of the European Union? In this article we shall examine the producer's obligations, the consumers' rights and more in general the legal obligations and requirements in line with EU law.**

## **(1) What legal framework governs the pan-European guarantee?**

The guarantee provided by a producer on all products sold in the various EU Member States is subject to constraints derived directly from the EU legislation on the free movement of goods, persons, services and capital. To understand exactly what we are talking about, it is thus necessary to clarify the concepts of “**internal market without frontiers**” and prohibition of “**quantitative and qualitative**” restrictions on imports and exports of goods between Member States of the EU.

### a) The internal market without frontiers

As known, the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) states that the Union, in order to create and make functional its internal market must preserve “... **an area without internal frontiers in which the free movement of goods, persons, services and capital is ensured in accordance with the provisions of the Treaties**” (Art. 26.2 TFEU).

More specifically: “**Are prohibited between Member States the quantitative restrictions on imports and all measures having equivalent effect**” (Art. 34 TFEU) and “...**the quantitative restrictions on exports and all measures having equivalent effect**” (Art. 35 TFEU).

### b) Prohibition of quantitative and qualitative restrictions

As mentioned, the principle laid down in the aforesaid Article 26.2 is defined in detail in Articles 30, 34, 35 and 36 of the TFEU, pursuant to which are:

---

<sup>1</sup> Namely, the Treaty of Rome, made enforceable in Italy with Law No. 1203 of 14 Oct 1957, as amended by: (i) the Single European Act, which entered into force on 1 July 1987; (ii) the Treaty on the European Union of 7 Feb 1992 (commonly called the Maastricht Treaty); (iii) the Treaty of Amsterdam implemented in Italy with Law No. 209 of 16 June 1998; (iv) the Treaty of Lisbon of 13 Dec 2007, foreseeing a Treaty on European Union (TEU) and a Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU).



## Avv. Maurizio Iorio

- **Prohibited within the EU levies and equivalent quantitative measures:** “*Customs duties on imports and exports and charges having equivalent effect shall be prohibited...*” (Art. 30 TFEU);
- **Prohibited other quantitative restrictions on intra-EU imports:** “*Quantitative restrictions on imports and all measures having equivalent effect shall be prohibited between Member States*” (Art. 34 TFEU);
- **Prohibited other quantitative restrictions on intra-EU exports:** “*Quantitative restrictions on exports and all measures having equivalent effect shall be prohibited between Member States*” (Art. 35 TFEU).

**Exception: Article 36 sets out an exception to Articles 34 and 35:** are in fact allowed restrictions on imports, exports and goods in transit justified on grounds of “... *public morality, public policy or public security; the protection of health and life of humans, animals or plants; the protection of national treasures possessing artistic, historic or archaeological value; or the protection of industrial and commercial property. Such prohibitions or restrictions shall not, however, constitute a MEANS OF ARBITRARY DISCRIMINATION or a DISGUISED RESTRICTION on trade between Member States*”.

At this point it is necessary to explain what is a QUANTITATIVE RESTRICTION and what is a MEASURE HAVING EQUIVALENT EFFECT:

- QUANTITATIVE RESTRICTION means a quota or a maximum amount of products that can be annually imported from a foreign country.
- EQUIVALENT MEASURE means any other measure which, although not officially aimed at restricting or hindering imports from other EU countries, has in fact the same effect. For instance, a ministerial regulation making the marketing or import into Italy of an appliance subject to the fulfilment of certain construction requirements not targeted to consumers' safety, environment protection or other requirements referred to in the above Article 36, would infringe the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union and could be declared null and invalid, as it would de facto make extremely expensive for producers of other Member States to adapt their products to such peculiar – and unjustified – directive, having the effect of hindering their imports into Italy.

### c) Freedom of competition

The aim of Article 26.1 of the TFEU (creation of an area without internal frontiers in which the free movement of goods, people and capital is not restricted) is largely taken up and governed by the successive Article 101 of the TFEU which provides that “... **are prohibited as incompatible with the internal market all agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings and concerted practices**”

---

Corso di Porta Vittoria , 17 , 20122 Milano

E-mail: [m.iorio@avvocatoiorio.it](mailto:m.iorio@avvocatoiorio.it)

Posta certificata: [maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it](mailto:maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it)

Sito : [www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

Tel. +39 3351321041/ +39 (0)236593383

Skype maurizio8651

Fax. +39 (0)293661351



## Avv. Maurizio Iorio

---

***which may affect trade between Member States and which have as their object or effect the prevention, restriction or distortion of competition...”.***

Are therefore incompatible with the internal market of the European Union and prohibited:

- agreements between undertakings,
- decisions by associations of undertakings
- concerted practices,

which may

- affect trade between Member States

and

- have as their OBJECT or even only, de facto, the EFFECT of preventing, restricting or distorting competition within the EU.

I would like to remind of an exemplary case of the early '90s<sup>2</sup>: the British company Parker Pen Ltd. had assigned the exclusive distribution of its products in Germany to Herlitz AG, making it sign a contract where the latter undertook not to sell Parker products to purchasers other than those in Germany. A Dutch distributor (Viho Europe BV) had asked Herlitz AG for a price quotation on Parker products and Herlitz refused, arguing that a contractual obligation prevented it from selling Parker products outside Germany.

The EC Commission, to which the case was brought by Viho, felt that the ban imposed by Parker to Herlitz was in breach of Article 85 of the Treaty of Rome (now Art. 101 TFEU, mentioned above), and imposed on both these two companies – but especially to Parker – heavy fines.

In conclusion, there are two aspects of Community law that most come to light when addressing the issue of the guarantee and technical assistance at EU level:

- the prohibition of restrictions to the movement of people, capital and goods between Member States based on factors such as technical standards, unless justified by particularly significant needs (Articles 34, 35 and 36 TFEU);
- the prohibition of agreements, arrangements and practices of any kind aimed at distorting competition within the common market (Articles 101 and 102 TFEU).

Both, but especially the first, influence the origin and content of the pan-European guarantee.

### **(2) Origin of the pan-European guarantee: The Zanussi case**

The origin of the pan-European guarantee dates back to the mid-'70s. The “*Leading Case*”

---

<sup>2</sup> Case IV/32.725 - Viho/Parker Pen, Commission Decision 92/426/EEC published in the O.J.E.C. No. L 233/27.



## Avv. Maurizio Iorio

to which reference is usually made is the Zanussi case, of which the Commission Decision 78/922/EEC of 23 Oct 1978 (IV/1.576 – Zanussi), published in the Official Journal of the European Communities of 16.11.78 (No. L. 322/36) <sup>3</sup>.

In the mid-'70s (1976), the Zanussi Group of Pordenone, operating mainly in the domestic electrical appliances industry, employed around 30,000 people manufacturing about 3.8 million appliances a year, and sold its products in the other EEC countries through the following companies, part of the Zanussi Group:

- IAZ International France SA (IAZ France), Montreuil, France;
- IAZ International Belgium SA (IAZ Belgium), Lembeek, Belgium;
- IAZ International UK Ltd. (IAZ UK), Caversham, United Kingdom;
- IAZ Elektrovertrieb Deutschland GmbH (IAZ Deutschland), Frankfurt-am-Main, Federal Republic of Germany;
- IAZ International Denmark AS (IAZ Denmark), Tinglev, Denmark;
- IAZ International Nederland BV (IAZ Netherlands), Alphen a/d Rijn, Netherlands.

On the various EEC national markets Zanussi controlled a significant share (e.g. refrigerators: 25% in Italy, 15% in Belgium and 10% in the Netherlands). The Zanussi products were marketed under various brands, including Zanussi, Rex, Castor, Zoppas, and were distributed through a network of dealers (wholesalers, retailers, supermarkets) who, must be said, were entirely free to sell the products throughout the Community and set their price.

It should also be added that, except in the case of IAZ UK and IAZ Belgium (who respectively supplied also the Irish and the Luxembourg markets), the various Zanussi branches imported the products and distributed them only on the domestic market in which they operated.

Until 1977 Zanussi provided to the final customers of its products in Europe a guarantee on NATIONAL basis. In fact, at the time of sale the dealers were required to issue to the consumer a certificate of guarantee specifying, among other things, the following conditions:

a) The guarantee was provided by the national Zanussi branch **ONLY ON PRODUCTS IMPORTED BY THAT PARTICULAR BRANCH** (e.g. the consumer TOM buys in France a Zoppas washing machine imported by the trader DICK, who bought it in Germany from the local Zanussi branch or a German trader: the French branch of Zanussi refuses the repair under guarantee; or, the same consumer TOM imports by himself into France the washing machine which he bought in Germany: also in this case the French

---

<sup>3</sup> The “Zanussi Case” is obviously just one example, as there are other cases related to other producers whose guarantee schemes were at the time examined by the EU Commission.



## Avv. Maurizio Iorio

branch of Zanussi refuses the repair);

b) The guarantee was refused when the goods had been modified by people outside the branch of the country that had originally imported the product (it should be noted in this regard that the diverse technical standards between EEC countries often imposed technical modifications from country to country).

However, the EC Commission, to whom the guarantee scheme was submitted, deemed it in contravention of the then Article 85 of the Treaty of Rome (now, as mentioned, Art. 101 TFEU).

In fact, the Commission first pointed out that the sale contracts concluded between Zanussi and its dealers also included “... *the obligation for the latter, when retailing the appliance to the customer, to transfer the manufacturer's guarantee according to the conditions set out by the same. Consequently, the contracts in question are AGREEMENTS BETWEEN UNDERTAKINGS which, in so far as the conditions of guarantee contain restrictions on competition, fall within the prohibition contained in Article 85 of the EEC Treaty*”.

Second, with particular regard to the content of point a) of the guarantee mentioned above, the Commission concluded that such agreements “... *HAD THE EFFECT TO RESTRICT OR DISTORT COMPETITION within the common market, since the user could only seek service under the Zanussi guarantee from the branch which imported the appliance into its own Member State.... The result was that Zanussi dealers were placed in an artificially disadvantageous competitive situation compared to other firms...* ”. <sup>(3)</sup>

As to the content of point b), the Commission found that “... *The clause laying down that the users right to claim the guarantee and the manufacturer's obligation to provide it ceased if the appliance had been modified in any way by somebody not authorized by the importing branch, had equally the effect of restricting competition within the common market since it prevented dealers who planned to import or export from making the appliance conform to safety and technical standards in other Member States, when it was essential to comply with these in order to sell the appliances*”. <sup>(3)</sup>

Here come into consideration also the evaluations made in the initial paragraph (1) in relation to the validity of standards that do not constitute violation of the prohibition of qualitative restrictions on the movement of goods: in the event of modifications necessary to make the products comply with technical standards to which the import of products into a EU country can be legitimately tied (provided that, as stated in Article 36 of the TFEU “... *justified on grounds of public morality, public policy or public security, protection of health and life...*”), such adaptation work, if carried out in a suitable manner by a qualified third party, CANNOT result in the forfeiture of the guarantee, and a guarantee that provides otherwise would constitute an infringement of Article 101 of the TFEU.



# Avv. Maurizio Iorio

Following these findings by the EC Commission, as of 15 February 1978 Zanussi agreed to radically change its guarantee scheme as follows:

- a) The guarantee was granted within the EEC countries on all appliances marketed by Zanussi and offered for sale in one of the EEC countries. In particular, the service under guarantee was carried out by the Zanussi branch of the country in which the product was placed in operation, regardless of the EEC country in which it was originally imported or manufactured.
- b) The service under guarantee could, however, be refused in certain specific cases (abnormal use of the equipment, use not compliant with safety regulations of the country where the guarantee is invoked, equipment tampering).
- c) The guarantee cannot be refused on equipment that have not been tampered with but simply modified by a qualified technician in a suitable manner to make them compliant with the safety regulations of the country in which the guarantee is issued (the Zanussi branch is not obliged to carry out these adaptation works; if it decides to do so, they are at the consumer's expense).

## Conclusions on the Zanussi case:

**When the producer supplies within the EU (EEC at the time) a guarantee service on its products marketed therein, it cannot allocate such guarantee on a national basis and exclude from it products imported in parallel between EU countries but, whenever applicable, the guarantee must be provided on all products submitted for repair, without distinction on the EU country in which they were originally marketed**

<sup>4</sup>.

### **(3) The Hasselblad GB case: the additional guarantee**

The Zanussi case refers to the occurrence of a producer who, through its branches or subsidiaries, provides a guarantee on its products throughout the EU.

The Hasselblad GB case, instead, refers to a distributor who is independent from the producer and offers an ADDITIONAL GUARANTEE to the standard one provided by the producer.

Hasselblad GB Ltd., a British company, had entered into an exclusive distribution agreement for Hasselblad cameras and equipment with Victor Hasselblad Sweden. It

---

<sup>4</sup> These principles are summarized in the EC Council's Eighth Report on Competition Policy of 1978, No. 116 - page 96.





## Avv. Maurizio Iorio

should be emphasized that besides sharing the same name, the two companies are entirely independent from each other, since the GB distributor is neither a branch nor a subsidiary of Victor Hasselblad Sweden.

Victor Hasselblad Sweden offered the end-users a common European guarantee – namely a pan-European guarantee as the one adopted by Zanussi from 1978 onwards – of one year on every camera.

Each distributor/dealer of Hasselblad products was therefore required to honour such guarantee.

In addition to that, Hasselblad GB offered a so called “Silver Service Guarantee”, which extended to 24 months the original producer’s 1 year guarantee, with rapid repair service within 24 hours, EXCLUSIVELY FOR PRODUCTS IMPORTED INTO THE UK BY HASSELBLAD GB.

The EC Commission, however, contested this guarantee scheme, objecting that:

1. Hasselblad GB had engaged in unfair practices by deliberately delaying repairs to cameras imported in parallel;
2. the purpose of the additional “Silver Service Guarantee” was solely to prevent, limit or discourage parallel imports.

The matter came before the Court of Justice of the European Communities, which found that:

- 1) as to point 1., the Commission had not been able to provide evidence that the repair times of Hasselblad cameras imported in parallel into the UK were longer than the repair time ordinarily applied by other European distributors of Hasselblad products, from which these products came from;
- 2) as to point 2., the Court found that since Hasselblad GB fulfilled equally as good as any other European distributor the Victor Hasselblad International Service Guarantee on products imported in parallel, the fact that the same granted an additional guarantee on cameras imported by it into the UK could not in itself be considered – subject to proof to the contrary that the Commission had been unable to provide – as a means aimed at preventing or hindering parallel imports. **It is not in fact forbidden to improve own services compared to those provided by competitors in order to stay ahead of them. What is prohibited are the agreements and concerted practices aimed at artificially partitioning the markets and thus distorting competition within the EU.**

Accordingly, both objections from the EC Commission were rejected.

---

Corso di Porta Vittoria , 17 , 20122 Milano

E-mail: [m.iorio@avvocatoiorio.it](mailto:m.iorio@avvocatoiorio.it)

Posta certificata: [maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it](mailto:maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it)

Sito : [www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

Tel. +39 3351321041/ +39 (0)236593383

Skype maurizio8651

Fax. +39 (0)293661351



# Avv. Maurizio Iorio

## a) The difference between the Zanussi case and the Hasselblad GB case

As said, the Zanussi case refers to the prohibition of discriminatorily applying, on national basis, a guarantee scheme granted by the producer on all its products marketed in EU countries, while the Hasselblad GB case refers to an additional guarantee provided by a distributor with respect to the pan-European guarantee.

But there is another much more important difference.

In the Zanussi case we are facing an AGREEMENT between Zanussi and its subsidiaries, authorized distributors and dealers for applying the guarantee scheme; an agreement that was deemed illegal by the EC Commission.

In the Hasselblad GB case we are facing the UNILATERAL CONDUCT of a company that has freely decided, in order to provide a more appealing service to consumers and stay ahead of the competitors, to offer an additional guarantee.

Now, since Article 101 of the TFEU does not prohibit unilateral conducts, but only “... *agreements between undertakings... decisions by associations of undertakings and... concerted practices...* ”, it is self-evident that if the EC Commission is unable to provide proof of a concerted practice between Hasselblad GB and the producer Victor Hasselblad Sweden aimed – by means of the guarantee – at preventing or hindering parallel imports into the UK, Hasselblad GB’s conduct must obviously be considered lawful.

## b) Conclusions on the Hasselblad GB case

**In the presence of a pan-European guarantee provided by a producer, it is not prohibited for a national distributor or dealer to offer an additional national guarantee valid only on products imported by it into a given EU country, provided that:**

- **the purpose of this additional guarantee is exclusively to stand out against the competition by offering a better service, and**
- **this additional guarantee is not the result of a concerted group policy aimed at dividing and partitioning the EU markets with the intention of hindering parallel imports from country to country.**

**Of course, evidence to the contrary, namely the proof of the possible unlawfulness of such guarantee must be provided by those intending to oppose it.**

## **(4) Examination of a pan-European guarantee**

After the Zanussi case, starting from the early '80s, most of the major companies operating in the consumer electronics industry adopted common European guarantee schemes similar to that granted by Zanussi from February 1978 onwards, and approved by the EC





# Avv. Maurizio Iorio

Commission.

It is therefore worth examining in broad terms what constitutes a pan-European guarantee scheme.

a) Geographical area covered

The entire EU territory, intended as the sum of the territories of the countries part of the EU, and not only as a customs territory of the European Union (e.g.: Livigno is not part of the customs territory of the EU, since it is a Free Zone, but it is part of the Italian territory and thus of the EU: consequently, also products purchased in Livigno and submitted for repair in another Italian location are covered by the PAN-EUROPEAN GUARANTEE).

b) Products covered

b.1. They must firstly be products that were originally placed on the market in the EU territory by the producer or one of its branches, subsidiaries or authorized national distributors (e.g., the ACER PAN-EUROPEAN GUARANTEE will apply to products placed on the European market under the ACER brand by one of its subsidiaries or authorized national distributors – regardless of whether these products were manufactured in the EU or in a non-EU country – but it will not apply to products imported in parallel into the EU by third parties, and come from Taiwan, China or another non-EU country).

b.2. Are normally covered only widely sold consumer products, such as those considered in the Zanussi case: in fact, only in this case the refusal of guarantee service on products imported in parallel could have an appreciable effect on trade between Member States and distort competition.

Are thus generally excluded, for example, the following products:

1. Industrial products;
2. Office automation products of large-scale use (e.g., photocopiers, printers of certain categories and price ranges, telephone switchboards, etc.);
3. Products intended for sale on military markets.

c) Duration of the guarantee period

It is necessary to refer to the guarantee period applied by the producer in the country where the product is presented for repair: if this period is longer than that stated in the certificate of guarantee of the product coming from another EU country there is obviously no problem; if instead this period is shorter and, hypothetically, expired, the consumer may, at his option:

- send the product at his own care and expense to the producer's branch or subsidiary in

---

Corso di Porta Vittoria , 17 , 20122 Milano

E-mail: [m.iorio@avvocatoiorio.it](mailto:m.iorio@avvocatoiorio.it)

Posta certificata: [maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it](mailto:maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it)

Sito : [www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

Tel. +39 3351321041/ +39 (0)236593383

Skype maurizio8651

Fax. +39 (0)293661351



# Avv. Maurizio Iorio

the country where he bought the product; or

- send it at his own expense but through the service assistance of the producer of the country where he submitted it for repair, to the producer's branch or subsidiary in the country where he bought the product.

In both cases, the latter will carry out the repair for free, under guarantee.

d) Who performs the technical assistance on products covered by PAN-EUROPEAN GUARANTEE.

Let us suppose, for example, that the product is submitted for repair in Italy:

1. If the product is a model marketed by the producer in Italy, there is obviously no problem.
2. If instead the product is not marketed in Italy, the producer's branch or subsidiary, if it deems it is unable to carry out the repair, it will offer to the consumer the same two alternatives (the consumer can send it abroad at his own care and expense or through the producer but at his own expense) that we have seen in point c) above.

e) Possible adaptations to technical standards

Although at EU level the technical standards are today almost completely harmonized, there may nonetheless be a few exceptions. In such cases – according to the most current conditions set by producers and accepted by the EU – shall apply the following example: product covered by PAN-EUROPEAN GUARANTEE imported in parallel into Italy from the UK that in order to work in Italy needs to be adapted to the Italian technical standards; in this case, 3 possibilities can concretely arise:

- 1 The imported product has already been suitably adapted to the Italian technical standards. In this case, there is obviously no problem and the product must be regarded as normally covered by the pan-European guarantee.
- 2 The product has not been (or has been incorrectly) adapted and the requested repair concerns its adaptation. In that case, the consumer must be informed that no repair under guarantee is possible unless the product has been correctly adapted. In addition, the consumer must be warned of the dangers and possible law violations that he faces by using a product not compliant to the technical standards. If the consumer requests any technical adaptation of the product, there is no obligation to comply with such request, and in any case the technical intervention is not covered by guarantee and it is at the consumer's expense.
- 3 The product has not been adapted. One of the producer's service centres mistakenly

---

Corso di Porta Vittoria , 17 , 20122 Milano

E-mail: [m.iorio@avvocatoiorio.it](mailto:m.iorio@avvocatoiorio.it)

Posta certificata: [maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it](mailto:maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it)

Sito : [www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

Tel. +39 3351321041/ +39 (0)236593383

Skype maurizio8651

Fax. +39 (0)293661351



# Avv. Maurizio Iorio

carries out repairs on the product before it has been suitably adapted to the technical standards in force: in such case, the service centre – and depending on the circumstances, also the producer – could be held liable towards the consumer for the possible direct damages suffered as a result of the repair.

***Avv. Maurizio Iorio (Attorney at Law)***

---

Corso di Porta Vittoria , 17 , 20122 Milano

E-mail: [m.iorio@avvocatoiorio.it](mailto:m.iorio@avvocatoiorio.it)

Posta certificata: [maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it](mailto:maurizio.iorio@milano.pecavvocati.it)

Sito : [www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

Tel. +39 3351321041/ +39 (0)236593383

Skype maurizio8651

Fax. +39 (0)293661351

# GARANZIA PAN-EUROPEA: DOVERI DEI PRODUTTORI E DIRITTI DEI CONSUMATORI

**COSA SUCCEDDE QUANDO UN PRODUTTORE FORNISCE UNA GARANZIA COMMERCIALE SUI SUOI PRODOTTI COMMERCIALIZZATI IN PIÙ STATI MEMBRI DELL'UNIONE EUROPEA? IN QUESTO ARTICOLO ESAMINIAMO GLI ONERI E GLI OBBLIGHI DI LEGGE ALLA STREGUA DELLA NORMATIVA UE.**



**MAURIZIO IORIO**

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare attenzione al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: [www.andec.it](http://www.andec.it). Mentre sulla Web page di Maurizio Iorio ([www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)) è disponibile la rubrica tradotta anche in inglese e francese.

**Q**ual è il contesto legale della garanzia pan europea?

La garanzia fornita da un produttore su tutti i prodotti venduti nei vari Stati membri UE è soggetta a vincoli che derivano direttamente dalla normativa UE in tema di libera circolazione di merci, persone, capitali, servizi. Per capire esattamente di cosa stiamo parlando, è pertanto necessario chiarirci le idee sui concetti di "mercato interno senza frontiere" e di divieto di restrizioni "quantitative e qualitative" all'importazione e all'esportazione di prodotti tra gli Stati membri.

a) Il mercato interno senza frontiere: Come noto, il Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea stabilisce che l'Unione, al fine di realizzare e fare funzionare il proprio mercato interno deve mantenere "... uno spazio senza frontiere interne, nel quale è assicurata la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali secondo le disposizioni dei trattati (art. 26, n. 2). Più precisamente, sono

vietate fra gli Stati membri le restrizioni quantitative all'importazione nonché qualsiasi misura di effetto equivalente (art. 34 TFUE), nonché "... le restrizioni quantitative all'esportazione e qualsiasi misura di effetto equivalente" (Art. 35 TFUE). b) Divieto di restrizioni quantitative e qualitative. Il principio stabilito dal summenzionato articolo 26, n. 2 è dettagliatamente definito agli articoli 30/34, 35 e 36 del TFUE, ai sensi dei quali:

- Divieto di dazi interni alla UE e di misure quantitative equivalenti: "I dazi doganali all'importazione o all'esportazione o le tasse di effetto equivalente sono vietati..." (art. 30 FTUE);
- Divieto di altre restrizioni quantitative all'importazione intra UE: "Sono vietate fra gli stati membri le restrizioni quantitative all'importazione nonché qualsiasi misura di effetto equivalente" (art. 34 TFUE).
- Divieto di altre restrizioni quantitative all'esportazione intra UE: "Sono vietate tra gli Stati membri le restrizioni quantitative all'esportazione e qualsiasi misura di effetto equivalente" (art. 35 TFUE).

- Eccezione: l'art. 36 stabilisce un'eccezione agli articoli 34 e 35: sono infatti ammesse restrizioni all'importazione, all'esportazione e al transito giustificati da motivi di "... moralità pubblica, di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di tutela della salute e della vita delle persone e degli animali o preservazione dei vegetali, di protezione del patrimonio artistico, storico o archeologico nazionale, o di tutela della proprietà industriale e commerciale. Tuttavia tali divieti o restrizioni non devono costituire un MEZZO DI DISCRIMINAZIONE ARBITRARIA, né una RESTRIZIONE DISSIMULATA al commercio tra Stati membri".

A questo punto, è necessario spiegare cosa sia una RESTRIZIONE QUANTITATIVA e cosa sia una MISURA DI EFFETTO EQUIVALENTE:

- per restrizione quantitativa si intende una quota, ossia una massima quantità di prodotti che può essere annualmente importata da un paese straniero.

- per misura equivalente si intende ogni altra misura che, anche se formalmente non mirata a limitare o intralciare le importazioni da altri Paesi UE, ha di fatto lo stesso effetto. Ad esempio, un regolamento ministeriale che subordini la commercializzazione o la importazione in Italia di un elettrodomestico al rispetto di certi requisiti costruttivi che non siano mirati alla protezione del consumatore, dell'ambiente, o agli altri requisiti di cui all'art. 36 di cui sopra, violerebbe il Trattato sull'Unione Europea e il Trattato sul Funzionamento dell'UE e potrebbe essere dichiarato nullo, in quanto renderebbe "de facto" estremamente costoso per i produttori degli altri Stati membri adeguare i loro prodotti ad una così peculiare – ed ingiustificata – normativa, ostacolando le loro importazioni in Italia.

c) Libertà di concorrenza L'obiettivo di cui all'art. 26 n. 1 TFUE (la creazione di uno spazio interno senza frontiere in cui la libera circolazione di merci, persone e capitali non ristretta) è ampiamente ripreso e disciplinato dal successivo art. 101 del TFUE ai sensi del quale "Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano come oggetto o come effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza..." (art. 101 TFUE).

Sono pertanto incompatibili con il mercato interno dell'UE e vietati:

- gli accordi tra imprese,
- le decisioni di associazioni di imprese,
- le pratiche concordate, che possano
  - pregiudicare il commercio tra gli Stati membri
  - che abbiano per scopo o anche solo, di fatto, come effetto quello di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza nella UE.

Mi sia premesso ricordare un caso emblematico dell'inizio degli anni '90: la ditta inglese Parker Pen Ltd. aveva conferito la distribuzione esclusiva dei suoi prodotti in Germania a Herlitz AG, facendogli firmare un contratto col quale questa si impegnava a non vendere i prodotti Parker ad acquirenti diversi da quelli tedeschi. Un distributore olandese (VIHO Europe BV) chiese a Herlitz una quotazione di prezzi sui prodotti Parker e Herlitz si rifiutò, deducendo che un vincolo contrattuale gli imponeva di non vendere detti prodotti al di fuori della Germania. La Commissione UE, alla quale il caso fu portato da VIHO, ritenne che il divieto imposto da Parker a Herlitz fosse in violazione dell'art. 85 del Trattato di Roma (ora Art. 101 TFUE, sopra ricordato), ed impose a entrambe queste due società – ma soprattutto a Parker – pesanti sanzioni amministrative.

In conclusione: due sono gli aspetti della normativa comunitaria che più vengono in luce nell'affrontare il problema della garanzia e dell'assistenza tecnica a

livello UE:

- Il divieto di restrizioni alla circolazione di persone, capitali e merci tra Stati membri basati su elementi quali gli standard tecnici, se non giustificati da esigenze particolarmente pregnanti (art. 34-35-36 TFUE).
- Il divieto di accordi, intese e pratiche di qualsiasi genere volte a falsare il gioco della concorrenza nell'ambito del mercato comune ( art. 101 e 102 TFUE ).

Entrambi, e soprattutto il primo, influenzano origine e contenuto della garanzia pan-europea .

(2) Origine della Garanzia pan-europea: Il caso Zanussi. L'origine della Garanzia pan-europea risale alla metà circa degli anni '70. Il "Leading Case" al quale si fa di solito riferimento è il caso Zanussi, di cui alla Decisione della Commissione UE 78/922/UE del 23 ottobre 1978 (IV.1.576 – Zanussi), pubblicata sulla G.U. Comunità Europee del 16.11.1978 (N.L. 322/36). Verso la metà degli anni '70 (1976), il Gruppo Zanussi di Pordenone, operante soprattutto nel settore degli elettrodomestici, impiegava circa 30.000 persone per una produzione di circa 3.800.000 elettrodomestici all'anno e commercializzava i suoi prodotti negli altri Paesi della Comunità Economica Europea tramite le seguenti società, facenti parte del Gruppo:

- IAZ International France SA, Montreuil, Francia;
- IAZ International Belgium SA, Lembeek, Belgio;
- IAZ International UK Ltd., Caversham, Regno Unito;
- IAZ Elektrovertrieb

Deutschland GmbH, Francoforte sul Meno, Germania;

- IAZ International Denmark SA, Tinglev, Danimarca;
- IAZ International Nederland BV, Alpen a/d Rijn, Olanda.

Sui diversi mercati nazionali UE, Zanussi controllava percentuali importanti (es. frigoriferi: 25% in Italia, 15% in Belgio e 10% in Olanda). I prodotti di Zanussi erano commercializzati con diversi marchi, tra cui Zanussi, Rex, Castor, Zoppas ed erano distribuiti attraverso una rete di rivenditori (grossisti, dettaglianti, supermercati) che godevano - va detto - piena libertà di vendere i prodotti ovunque nella Comunità e di fissarne il prezzo. Va anche aggiunto che, salvo il caso di IAZ UK e di IAZ Belgium (che rifornivano rispettivamente anche il mercato irlandese e quello lussemburghese) le varie filiali Zanussi importavano i prodotti e li distribuivano sul solo mercato nazionale in cui operavano. Fino al 1977, Zanussi forniva agli acquirenti finali dei suoi prodotti in Europa una garanzia su base NAZIONALE. Infatti, al momento della vendita i rivenditori erano tenuti a rilasciare al consumatore un certificato di garanzia che riportava tra l'altro le seguenti condizioni:

a) La garanzia era prestata dalla filiale nazionale della Zanussi SOLO SUI PRODOTTI IMPORTATI DA QUELLA DETERMINATA FILIALE (es. il consumatore TIZIO acquista in Francia una lavatrice Zoppas importata

dal negoziante CAIO, che l'ha acquistata in Germania dalla locale filiale Zanussi o da un negoziante tedesco: la filiale francese della Zanussi rifiuta la riparazione in garanzia. Oppure, il medesimo consumatore TIZIO importa egli stesso in Francia la lavatrice da egli acquistata in Germania; anche in questo caso la filiale francese di Zanussi rifiuta la riparazione);

b) La garanzia era rifiutata quando i prodotti erano stati comunque modificati da persone estranee alla filiale del Paese che aveva importato originariamente il prodotto (occorre ricordare, in proposito, che le differenze di standard tecnici tra Paesi UE imponevano spesso modifiche tecniche tra paese e paese).

Orbene, la Commissione UE, alla quale tale schema di garanzia era stato sottoposto, lo ritenne in violazione dell'allora art. 85 del Trattato di Roma (ora, come si è ricordato, art. 101 del TFUE). Infatti, la Commissione rilevò preliminarmente che i contratti di vendita conclusi tra Zanussi ed i suoi rivenditori contemplavano anche "... l'obbligo a carico di questi ultimi di trasferire, all'atto della rivendita, agli utilizzatori la garanzia offerta dal produttore secondo le condizioni da questo stabilite. Pertanto i contratti in parola sono ACCORDI TRA IMPRESE che, in tanto e in quanto le condizioni di garanzia contengono elementi restrittivi di concorrenza, ricadono sotto il divieto sancito dall'art. 85 del

Trattato UE". In secondo luogo, con particolare riguardo al contenuto sub a) della garanzia, cui abbiamo sopra accennato, la Commissione dedusse che tali accordi "...avevano per effetto di restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune in quanto prevedevano che l'utilizzatore poteva far ricorso alla garanzia offerta da Zanussi unicamente presso la filiale Zanussi che avesse importato l'apparecchio nello Stato membro nel quale detta filiale aveva sede... In effetti, in tal modo, i rivenditori di apparecchi Zanussi si trovavano in una situazione concorrenziale artificialmente vantaggiosa rispetto ad altre imprese". Quanto al contenuto sub b), la Commissione rilevò che "... La clausola secondo la quale il diritto alla garanzia e l'obbligo di fornirla cessavano ove l'apparecchio avesse subito una qualunque modifica da persona non autorizzata dalla filiale importatrice aveva ugualmente per effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune perché impediva ai rivenditori, che importavano o esportavano, di modificare gli apparecchi in modo da renderli conformi alle norme tecniche e di sicurezza in vigore negli altri Stati membri, quando l'osservanza di dette norme si rivelava indispensabile per la vendita degli apparecchi". Vengono qui in considerazione anche le valutazioni che abbiamo fatto al paragrafo (1) in relazione alla validità

degli standard che non costituiscano violazione al divieto di restrizioni qualitative alla circolazione delle merci: nel caso di modifiche necessarie per rendere i prodotti conformi a standard tecnici ai quali può essere legittimamente subordinata la importazione dei prodotti in un Paese UE (purché, come recita l'art. 36 del TFUE "... giustificati da motivi di moralità pubblica, di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di tutela della salute e della vita...") tale adattamento, se eseguito in modo idoneo da un terzo qualificato, NON può avere come conseguenza la decadenza della garanzia. Un certificato di garanzia che disponga altrimenti sarebbe in violazione dell'art. 101 del TFUE .

A seguito di questa posizione della Commissione UE, a partire dal 15 febbraio 1978 Zanussi accettò di modificare radicalmente il suo sistema di garanzia come segue:

a) La garanzia viene accordata all'interno dei Paesi UE sulla totalità degli apparecchi commercializzati da Zanussi e posti in vendita in uno dei Paesi UE. In particolare, il servizio di intervento in garanzia è esercitato dalla Filiale Zanussi del Paese in cui il prodotto è stato posto in funzione, indipendentemente dal Paese UE in cui il medesimo è stato originariamente importato o prodotto.

b) Il servizio di garanzia può essere, tuttavia, rifiutato in taluni casi specifici (utilizzo dell'apparecchiatura in modo anomalo o non conforme alla normativa di sicurezza

del Paese dove la garanzia è fatta valere; manomissione dell'apparecchio).

c) La garanzia non può essere rifiutata su apparecchi che non sono stati manomessi ma semplicemente modificati da persona qualificata ed in modo appropriato per adeguarli alla normativa di sicurezza del Paese in cui è fatta valere la garanzia (la Filiale di Zanussi non è obbligata a fare tali lavori di adeguamento; se decide di farli, essi sono a spese del consumatore).

Conclusioni sul caso Zanussi: quando il produttore fornisce nel territorio della UE un servizio di garanzia sui propri prodotti ivi commercializzati, esso non può ripartire tale garanzia su base nazionale, escludendola per i prodotti importati parallelamente da stato a stato UE ma, ricorrendone le condizioni, la garanzia deve essere prestata su tutti i prodotti presentati per la riparazione, senza distinzione circa il Paese UE nel quale essi sono stati originariamente commercializzati.

(3) Il caso Hasseblad U.K.: la garanzia aggiuntiva.

Il caso Zanussi si riferisce alla ipotesi di un produttore che, attraverso le sue filiali o società controllate, offre una garanzia sui suoi prodotti su tutto il territorio UE.

Il caso Hasseblad U.K. si riferisce invece ad un distributore, indipendente dal produttore, che offre una **GARANZIA AGGIUNTIVA** rispetto a quella standard offerta dal produttore. Hasseblad U.K., società inglese, aveva stipulato un contratto di distribuzione



esclusiva di apparecchi fotografici con Victor Hasseblad Sweden. Occorre precisare che, malgrado la denominazione delle due ditte riporti la parola “Hasseblad” esse sono indipendenti, non costituendo il distributore inglese né filiale né società controllata da Victor Hasseblad Sweden. Victor Hasseblad Sweden offriva all’utente finale una garanzia comune europea – ossia una Garanzia pan-europea del tipo adottato da Zanussi dal 1978 in poi – della durata di un anno su ogni apparecchio. Ogni distributore/rivenditore di prodotti Hasseblad era pertanto tenuto ad onorare tale garanzia. In aggiunta a ciò, Hasseblad U.K. offriva una c.d. “Silver Service Guarantee”, ossia una estensione fino a due anni della garanzia originaria di un anno, ed una riparazione in 24 ore, limitata ai prodotti importati nel Regno Unito da Hasseblad U.K. Orbene, la Commissione UE contestò questo sistema di garanzia, eccependo:

1. che Hasseblad U.K. praticava sulle macchine di importazione parallela un servizio di riparazioni particolarmente e volutamente lungo;
2. che lo scopo della garanzia extra “Silver Service Guarantee” era unicamente quello di impedire o quanto meno di limitare le importazioni parallele. La materia arrivò alla Corte di Giustizia delle Comunità Europee, la quale rilevò:
  - 1) quanto al punto 1., che la Commissione non era stata in grado di fornire la prova che i tempi di riparazione

delle macchine Hasseblad importate in parallelo nel Regno Unito erano più lunghi rispetto ai tempi di riparazione ordinariamente applicati dagli altri distributori europei dei prodotti Hasseblad, da cui detti prodotti provenivano;

- 2) quanto al punto 2., la Corte rilevò che poiché Hasseblad U.K. esercitava normalmente le attività di garanzia di cui alla EU-Wide Guarantee Hasseblad sui prodotti importati in parallelo, la circostanza che la medesima accordasse una garanzia extra sugli apparecchi da essa stessa importati nel Regno Unito non poteva essere di per sé considerato – salvo prova contraria, che la Commissione non era stata in grado di fornire – come un’attività finalizzata ad impedire od ostacolare le importazioni parallele. Non è infatti vietato migliorare il proprio servizio rispetto a quello prestato dai concorrenti, al fine di prevalere rispetto ad essi. Ciò che è vietato sono gli accordi e le pratiche concordate volti a separare artificialmente i mercati all’interno dell’Unione Europea e, quindi, a falsare il gioco della concorrenza. Pertanto, entrambe le obiezioni della Commissione UE furono respinte.

b) Differenza tra il caso Zanussi ed il caso Hasseblad U.K. Come si è detto, il caso Zanussi si riferisce al divieto di applicazione discriminatoria, su base nazionale, di un sistema di garanzia concessa dal produttore su tutti i suoi prodotti commercializzati nei Paesi UE, mentre il

caso Hasseblad U.K. si riferisce ad una garanzia aggiuntiva fornita da un distributore rispetto alla Garanzia pan-europea. Ma c’è un’altra differenza, assai più importante. Nel caso Zanussi siamo di fronte ad un ACCORDO tra Zanussi e le sue sussidiarie, i suoi distributori autorizzati ed i rivenditori per l’applicazione del sistema di garanzia, accordo giudicato illecito dalla Commissione UE. Nel caso Hasseblad U.K. siamo di fronte al COMPORTAMENTO UNILATERALE di una società che ha liberamente deciso, per offrire un servizio più appetibile ai consumatori e per battere la concorrenza, di offrire una garanzia extra aggiuntiva. Ora, poiché l’art. 101 del TFUE non fa divieto di comportamenti unilaterali, ma solo di “accordi tra imprese... decisioni di associazioni di imprese e... pratiche concordate...”, va da sé che se la Commissione UE non è in grado di fornire la prova di una pratica concordata tra Hasseblad U.K. ed il produttore Victor Hasseblad Sweden volta – operando con lo strumento della garanzia – ad impedire od ostacolare le importazioni parallele nel Regno Unito, il comportamento di Hasseblad U.K. deve ritenersi evidentemente lecito.

c) Conclusioni sul caso Hasseblad U.K.: in presenza di una Garanzia pan-europea fornita da un produttore, non è vietato per un distributore nazionale od un rivenditore fornire una garanzia aggiuntiva nazionale, valida sui soli

prodotti da esso importati in un determinato Paese UE, purché:

- lo scopo di tale garanzia aggiuntiva sia unicamente quello di emergere sulla concorrenza offrendo un servizio migliore e
  - tale garanzia aggiuntiva non sia frutto di una politica concertata di gruppo volta a suddividere e separare i mercati UE, ostacolando le importazioni parallele da paese a paese.
- Ovviamente la prova contraria, ossia la prova della eventuale illiceità di tale garanzia, va fornita da chi intenda contestarla.
- (4) Esame di una Garanzia pan-europea.

Dopo il caso Zanussi, a cominciare dall’inizio degli anni ’80, la maggior parte delle grandi società operanti nel campo dell’elettronica di consumo ha adottato sistemi di garanzia comune europea analoghi a quello assicurato da Zanussi dal febbraio 1978 in poi, ed approvato dalla Commissione UE. Vale quindi la pena di esaminare per grandi linee in cosa consista un sistema di garanzia pan-europea.

a) Area geografica coperta: Tutto quanto il territorio della UE, inteso come somma del territorio dei Paesi che fanno parte della Unione Europea, e non solo come territorio doganale della UE (ad esempio: Livigno non fa parte del territorio doganale UE ma fa parte del territorio italiano e quindi di quello della UE: pertanto, anche ai prodotti acquistati a Livigno e presentati per la riparazione in un’altra località italiana si applica la GARANZIA PAN-EUROPEA). 

b) Prodotti coperti:

b.1. Deve anzitutto trattarsi di prodotti immessi originariamente in commercio nel territorio della UE dal produttore o da una sua filiale, o sussidiaria o distributore nazionale autorizzato (ad es. la GARANZIA PAN-EUROPEA ACER si applicherà ai prodotti immessi in commercio col marchio ACER sul mercato europeo da una sussidiaria ACER o da un distributore nazionale autorizzato – indipendentemente dal fatto che detti prodotti siano stati fabbricati nella UE o in paese extra UE – ma non si applicherà ai prodotti importati parallelamente da terzi nella UE e provenienti da Taiwan, Cina o da altro Paese extra – UE).

b.2. Sono di regola coperti solo i prodotti di consumo di larga diffusione, quali quelli considerati nel caso Zanussi: solo in tal caso, infatti, il rifiuto di garanzia sui prodotti importati parallelamente potrebbe avere ripercussioni sensibili, tali da influire sul commercio tra Stati membri e falsare il gioco di mercato. Sono quindi in genere esclusi, ad esempio, i seguenti prodotti:

1. Prodotti industriali;
  2. Prodotti per l'automazione degli uffici di uso su larga scala (es. fotocopiatori, stampanti di certe fasce e prezzo, centraline telefoniche, ecc.);
  3. Prodotti destinati alla vendita sui mercati militari.
- c) Durata del periodo di garanzia.

Si deve fare riferimento al periodo di garanzia applicato dal produttore nel Paese in

cui il prodotto è presentato per la riparazione: se tale periodo è più lungo rispetto a quello riportato sul certificato di garanzia del prodotto proveniente da altro Paese UE non c'è ovviamente alcun problema. Se tale periodo è più breve ed è, in ipotesi, scaduto, il consumatore può, a sua scelta:

- o inviare a sua cura e spese il prodotto alla filiale o sussidiaria del produttore nel Paese in cui ha acquistato il prodotto;
- o inviarlo a sue spese ma a cura del servizio di assistenza tecnica del produttore del Paese in cui l'ha presentato per la riparazione, alla filiale o sussidiaria del produttore nel Paese in cui ha acquistato il prodotto.

In entrambi i casi la riparazione effettuata da quest'ultimo è ovviamente gratuita, in garanzia. d) Chi effettua l'attività di assistenza tecnica sui prodotti coperti da garanzia pan-europea.

Supponiamo, ad esempio, che il prodotto sia presentato per la riparazione in Italia:

1. Se il prodotto corrisponde ad un modello commercializzato dal produttore anche in Italia, non c'è ovviamente alcun problema.
2. Se si tratta invece di prodotto non commercializzato in Italia, la filiale o sussidiaria del produttore, se ritiene di non essere in grado di effettuare ugualmente la riparazione, potrà al consumatore la medesima alternativa (invio all'estero a cura e spese del consumatore o a cura del produttore a spese del

consumatore) che abbiamo visto al punto d) precedente. f) Necessità di adattamento a standard tecnici.

Oramai gli standard tecnici sono pressoché totalmente armonizzati a livello UE. Possono tuttavia presentarsi poche eccezioni. In tali casi - stando alle condizioni più correnti stabilite dai produttori ed accettate in sede UE - si applica quanto illustrato nel seguente esempio: prodotto coperto da garanzia pan-europea importato parallelamente in Italia dal Regno Unito che, per funzionare in Italia, deve essere adattato agli standard tecnici italiani; in tal caso si possono in concreto verificare le seguenti 3 eventualità:

1 - Il prodotto importato è già stato adattato, in modo corretto, agli standard tecnici italiani. In tal caso, non c'è ovviamente problema ed il prodotto deve considerarsi normalmente coperto dalla garanzia pan-europea.

2 - Il prodotto non è stato adattato o lo è stato in modo non corretto, e la riparazione richiesta si riferisce all'adattamento. In tal caso, occorre avvisare il consumatore che nessuna riparazione in garanzia è possibile finché il prodotto non sia stato adattato in modo idoneo. Inoltre, occorre mettere in guardia il consumatore dai pericoli e dalle eventuali violazioni di legge ai quali egli va incontro utilizzando un prodotto non conforme agli standard tecnici. Se il consumatore richiede di effettuare operazioni di adattamento tecnico del prodotto, non si è obbligati ad accogliere

tale richiesta, e comunque l'intervento tecnico non è coperto da garanzia ed è a spese del consumatore. 3 Il prodotto non è stato adattato. Un centro di assistenza del produttore, erroneamente, esegue attività di riparazione sul prodotto prima che il medesimo sia stato idoneamente adattato agli standard tecnici in vigore: in tal caso, a seconda delle circostanze, potrebbe esserci responsabilità – oltre che del centro – anche del produttore nei confronti del consumatore per i danni diretti da questo eventualmente subiti a seguito di tale riparazione.