Provvedimento n. 6961 **(C3156C) COSTRUZIONI ELETTROMECCANICHE ASCENSORI MONTACARICHI-OTIS/VARIE SOCIETA'**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 marzo 1999;

SENTITO il Relatore Professor Giuseppe Tesauro;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTE le proprie delibere del 28 gennaio 1999, con le quali ha disposto l'irrogazione della sanzione di cui all'articolo 19, comma 2, della legge n. 287/90, nei confronti di Otis Spa e di CEAM Srl, nonché l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della citata legge, nei confronti delle società Otis Spa, CEAM Srl, Elevat Srl, Bertolla Srl, Casicci & Angori Srl e Alberi Vincenzo Srl;

SENTITI in data 4 e 11 febbraio 1999 i legali rappresentanti delle società Schindler Spa e Kone Spa;

SENTITI in data 8 , 10 e 15 febbraio 1999 i rappresentanti delle società ascensoristiche con sede in Toscana *[omissis]*[1] , *[omissis]*, nonché delle società Sarti Srl, Rossi Ascensori Srl, Giorgi Sergio & C. Snc e GIMA Srl;

SENTITI in data 11, 12 e 22 febbraio 1999 i rappresentanti della società di componentistica *[omissis]*, *[omissis]* e IGV Spa;

SENTITI in data 10 e 19 febbraio 1999 i rappresentanti dell'Associazione nazionale costruttori edili della Toscana (ANCE) e dell'Associazione nazionale amministratori di condominio (ANACI-Direzione Regione Toscana);

SENTITI in data 19 febbraio e 4 marzo i legali rappresentanti delle società Otis Spa, CEAM Srl, Elevat Srl, Bertolla Srl, Casicci & Angori Srl e Alberi Vincenzo Srl;

RITENUTA la propria competenza;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. Le parti

1. United Technologies Corporation (di seguito UTC), società ad azionariato diffuso di diritto statunitense, è la capogruppo dell'omonimo gruppo, attivo principalmente nella produzione e distribuzione di prodotti di alta tecnologia, che interessano l'industria aerospaziale, quella delle costruzioni e quella automobilistica.

[1] *Nella presente versione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi conformemente alle disposizioni dell'art. 13 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217.*

UTC opera nei settori della produzione, installazione e manutenzione degli ascensori attraverso la divisione OTIS. Quest'ultima è attiva in Italia con le società Otis Spa (di seguito Otis), che, a sua volta detiene l'intero capitale sociale di CEAM - Costruzioni Elettromeccaniche Ascensori Montacarichi Srl (di seguito CEAM) e, direttamente o indirettamente, di numerose altre società attive nel settore acensoristico (di seguito nel complesso gruppo Otis).

Nell'esercizio 1997, il fatturato complessivo mondiale realizzato dal gruppo UTC è stato di circa 42.000 miliardi di lire, di cui 8.000 miliardi per vendite in Europa e circa 910 miliardi per vendite in Italia. Nel settore ascensoristico il gruppo ha realizzato un fatturato consolidato in Italia di circa 600 milardi di lire.

2. Le società Elevat Srl, con sede nella provincia di Livorno, Bertolla Srl, con sede nella provincia di Massa Carrara, Casicci & Angori Srl, con sede nella provincia di Arezzo, Alberi Vincenzo Srl, con sede nella provincia di Siena, sono imprese attive nei settori dell'installazione e manutenzione degli ascensori.

Nell'esercizio precedente all'anno di acquisizione, la società Elevat Srl ha realizzato un fatturato di 1 miliardo di lire; la società Bertolla Srl un fatturato di 0,4 miliardi di lire; la società Casicci & Angori Srl un fatturato di 1,3 miliardi di lire e la società Alberi Vincenzo Srl un fatturato di 1,1 miliardi di lire.

II. Il procedimento

3. In data 30 giugno 1998 Otis e CEAM hanno comunicato tardivamente all'Autorità l'avvenuta acquisizione di 25 imprese dislocate sul territorio nazionale attive nei settori della installazione e manutenzione degli impianti ascensoristici.

In relazione a 16 delle suddette acquisizioni, l'Autorità ha avviato, in data 11 agosto 1998, un procedimento, ai sensi dell'articolo 19, comma 2, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Otis e CEAM per l'irrogazione della sanzione amministrativa dovuta all'inosservanza dell'obbligo di comunicazione preventiva, di cui all'articolo 16, comma 1, della legge n. 287/90.

A termine di tale procedimento, con delibera del 28 gennaio 1999, l'Autorità ha comminato la sanzione amministrativa pecuniaria prevista dall'articolo articolo 19, comma 2, della medesima legge e, con delibera di pari data, ha ritenuto di avviare l'istruttoria ai sensi dell'articolo 16, comma 4, in considerazione delle quote di mercato particolarmente elevate che il gruppo Otis dichiarava di aver raggiunto in Toscana per effetto di alcune di dette acquisizioni.

Il presente procedimento, in particolare, concerne l'acquisizione da parte del gruppo Otis del controllo congiunto di quattro imprese di installazione e manutenzione degli ascensori attive nella regione Toscana.

4. Nel corso del procedimento istruttorio in esame, al fine di valutare gli effetti prodotti dalle operazioni realizzate dal gruppo Otis nella regione Toscana, si è ritenuto opportuno acquisire diverse informazioni da operatori attivi nelle varie fasi del ciclo produttivo dell'impianto ascensoristico.

Innanzitutto, sono state acquisite informazioni dai rappresentanti delle società Kone e Schindler, quali maggiori concorrenti della Otis e imprese caratterizzate dal medesimo livello di integrazione verticale.

Inoltre, sono state convocate in audizione numerose piccole imprese installatrici indipendenti attive, nella regione Toscana, nei settori dell'installazione e della manutenzione degli ascensori, tra cui le società *[omissis]*, *[omissis]*, Sarti Srl, Rossi Ascensori Srl, Giorgi Sergio & C. Snc e GIMA Srl.

In seguito alle audizioni di queste ultime è emerso che i piccoli installatori indipendenti per lo più assemblano componenti acquistati da imprese meccaniche specializzate in componentistica. Pertanto, si è ritenuto opportuno procedere alla convocazione delle società *[omissis]*, *[omissis]* e IGV Spa, attive nel settore in esame, al fine di valutare gli effetti prodotti sulle stesse dalle acquisizioni realizzate dalla Otis.

Con lo scopo di verificare l'impatto delle operazioni sui clienti finali sono state sentite in audizione l'Associazione nazionale costruttori edili della Toscana (ANCE) e l'Associazione nazionale amministratori di condominio (ANACI-Direzione Regione Toscana).

Infine, si è proceduto a richiedere informazioni ai Dipartimenti dell'ISPESL competenti per la Toscana (Dipartimenti di Firenze, Livorno e Lucca), al fine di acquisire i dati sul numero di domande di collaudo dei nuovi impianti nella regione nel periodo interessato e sulle società che hanno fatto domanda di collaudo allo stesso ISPESL.

III. Qualificazione delle operazioni

5. Le operazioni in oggetto consistono, più specificamente, nella costituzione dell'impresa comune denominata Elevat Srl avvenuta nel 1993; nella costituzione dell'impresa comune denominata Bertolla Srl avvenuta nel 1995; nell'acquisizione del controllo congiunto della società Casicci & Angori Srl avvenuta nel 1996; nell'acquisizione del controllo congiunto della società Alberi Vincenzo Srl avvenuta nel 1997.

6. Le prime due operazioni costituiscono concentrazioni ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90, mentre le altre rientrano nella nozione di concentrazione di cui all'articolo 5, comma 1, lettera *c)*, della medesima legge.

Esse rientrano nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CEE n. 4064/89, così come modificato dal Regolamento CE n. 1310/97, ed erano soggette all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate era superiore alle soglie di rilevanza vigenti al momento della conclusione delle operazioni.

IV. La normativa di riferimento

7. L'attività di installazione e manutenzione degli ascensori è caratterizzata da una intensa regolamentazione normativa. La disciplina fondamentale del settore è contenuta nella Legge 24 ottobre 1942, n. 1415, recante norme in materia di *Impianto ed esercizio di ascensori e di montacarichi in servizio privato*, e successive modifiche, nonché nei regolamenti di attuazione contenuti nei Decreti del Presidente della Repubblica 2 dicembre 1951, n. 1767, *Approvazione del regolamento per l'esecuzione della legge n. 1415/42*, e 29 maggio 1963, n. 1497, *Approvazione del regolamento per gli ascensori ed i montacarichi in servizio privato*.

8. L'articolo 1 della legge n. 1415/42 riguarda gli ascensori e i montacarichi, installati in edifici pubblici o privati, a scopi e usi privati, anche se accessibili al pubblico, che vengono raggruppati in 5 categorie distinte:

"Categoria A - Ascensori adibiti al trasporto di persone;

Categoria B - Ascensori adibiti al trasporto di cose accompagnate da persone;

Categoria C - Montacarichi adibiti al trasporto di cose, con cabina accessibile alle persone per le sole operazioni di carico e scarico;

Categoria D - Montacarichi a motore adibiti al trasporto di cose, con cabina non accessibile alle persone e di portata non inferiore a chilogrammi 25;

Categoria E - Ascensori a cabine multiple a moto continuo adibiti al trasporto di persone".

9. L'articolo 2 della legge prevede che nessun ascensore o montacarichi possa essere installato e tenuto in esercizio senza la preventiva licenza rilasciata dal Prefetto. In particolare, la licenza d'impianto è rilasciata dal Prefetto in seguito all'esame del relativo progetto costruttivo, mentre quella di esercizio, è rilasciata dal Comune e viene concessa dopo il collaudo dell'impianto da parte dell'Istituto superiore per la prevenzione e la sicurezza sul lavoro (ISPESL).

L'articolo 2 precisa, inoltre, che la licenza di esercizio deve essere rinnovata annualmente per gli ascensori di categoria A, B ed E, ogni due anni per i montacarichi di categoria C e ogni 4 per i montacarichi di categoria D. L'articolo 3 prevede che il rinnovo della licenza sia subordinato all'esito favorevole di ispezioni svolte con la cadenza di cui all'articolo 2. Lo stesso articolo individua anche i casi in cui si rendano necessarie ispezioni straordinarie.

10. L'articolo 5 della legge n. 1415/42 stabilisce che il proprietario dell'ascensore o del montacarichi debba affidare la manutenzione di tutto il sistema a persona munita di certificato di abilitazione (il cosiddetto "*patentino*") o a ditta che si avvale di personale abilitato. L'articolo 19 del DPR n. 1497/63 prevede che il manutentore debba effettuare almeno una volta ogni sei mesi una verifica dello stato di funzionamento degli ascensori di categoria A, B ed E e una volta l'anno per i montacarichi di categoria C e D.

11. Con riferimento all'attività di installazione di impianti ascensoristici, occorre ricordare, infine, la direttiva 95/16/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 29 giugno 1995, concernente il ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri relative agli ascensori. Tale normativa, che non è stata ancora recepita nel nostro ordinamento giuridico, dispone che gli ascensori e i componenti di sicurezza dovranno essere muniti, a far data dal 1° luglio 1999, della marcatura CE e dovranno essere accompagnati da una dichiarazione di conformità CE. La normativa in esame individua procedure alternative di controllo al fine di consentire l'effettiva utilizzazione degli impianti installati.

12. In particolare, viene previsto che l'esame finale dell'ascensore, volto ad accertare la conformità dello stesso ai requisiti della direttiva, possa essere eseguito da un organismo notificato da ciascuno Stato membro alla Commissione, scelto dall'installatore. L'accertamento della conformità potrà anche essere effettuato direttamente dall'installatore a condizione che lo stesso disponga di un sistema di garanzia di

qualità. Tale sistema deve essere approvato da un organismo notificato, che svolge un'attività di sorveglianza in ordine al rispetto da parte dell'installatore degli obblighi derivanti dal suddetto sistema.

La direttiva in esame precisa, infine, che l'organismo, deputato a svolgere le funzioni suindicate, deve possedere determinati requisiti minimi, tra cui l'indipendenza e la competenza tecnico-professionale, per poter essere notificato da ciascuno Stato membro alla Commissione.

V. Le risultanze istruttorie

a) Il settore

13. Il settore interessato dalle operazioni in esame è quello ascensoristico e, in particolare, i mercati di riferimento sono quello della produzione e installazione di ascensori, montacarichi e scale mobili, nonché quello dei servizi di ammodernamento, riparazione e manutenzione degli stessi e della produzione dei pezzi di ricambio.

Nel 1997, in Italia, la dimensione economica del settore ammontava a 2.440 miliardi di lire, di cui 1.180 miliardi di lire derivanti dalla sola attività di produzione e installazione di nuovi impianti. Tale dato tuttavia comprende anche le esportazioni (720 miliardi di lire) al netto delle quali l'attività di installazione di nuovi impianti ha realizzato, nel 1997 nel mercato interno italiano, un fatturato complessivo di 460 miliardi di lire[2] . In termini numerici risulta dalle informazioni prodotte dagli operatori del settore che la domanda annua di nuovi impianti sia di circa 10-12.000 unità mentre il numero di ascensori interessati dal servizio di manutenzione è di circa 650.000[3] .

14. Fra il 1993 e il 1997 il settore nel suo complesso ha manifestato una modesta crescita frutto della tendenza opposta dei diversi segmenti che lo compongono. In particolare, la manutenzione ha realizzato una leggera crescita; le esportazioni hanno manifestato una crescita consistente (dioltre il 20% di media annua fra il 1993 e il 1997) mentre l'installazione di nuovi impianti nel mercato interno è risultata caratterizzata da una netta flessione di oltre il 6% di media annua fra il 1993 e il 1997, di cui il 10% solo nell'ultimo anno.

Gli elementi probatori acquisiti nel corso del procedimento istruttorio confermano che il mercato dell'installazione, in Italia, è stato caratterizzato, nel corso degli anni novanta, da un sensibile decremento delle vendite dei nuovi impianti.

Le stime fornite dagli operatori del settore nell'ambito delle audizioni, in particolare, evidenziano come in Italia si sia passati da un volume annuo di vendite di circa 17.000 impianti, registrato nel periodo 1991-1992, a un volume di circa 10500/11000 impianti nel periodo 1992-1994. Infine, a far data dal 1994, il mercato sembra essersi stabilizzato sui volumi di vendita di cui al periodo immediatamente precedente[4] .

Dai dati forniti dalle parti nel corso del procedimento emergerebbe tuttavia un'inversione di tale tendenza nel 1998 che avrebbe visto una ripresa del numero di impianti installati di circa il 14%. Ad opinione del gruppo Otis la ripresa del mercato è dovuta agli incentivi fiscali sulle ristrutturazioni degli immobili e a un modesto incremento della domanda derivante dall'edilizia pubblica[5] .

15. Alla contrazione della domanda interna di impianti nuovi nel periodo 1993-1997 si è accompagnata una costante riduzione dei prezzi degli ascensori e montacarichi. Secondo le stime Databank risulterebbe che in tale periodo i prezzi dei nuovi impianti si sono ridotti mediamente di circa l'1,4% all'anno, con un picco del 5% nell'ultimo anno.

Il mercato della produzione e installazione di nuovi impianti appariva dunque fino al 1997 in una fase compresa fra la maturità e il declino a causa del rallentamento dell'attività edilizia e del progressivo contrarsi del mercato dell'installazione connesso ai fabbricati già esistenti che, nati senza ascensore, vengono in un secondo tempo dotati dello stesso. Fanno eccezione a questa situazione di maturità/declino i prodotti innovativi, per lo più destinati all'edilizia non abitativa.

Tuttavia, nel 1998, secondo quanto sostenuto da alcuni degli operatori del settore e in base ai dati forniti dall'ISPESL, si assiste a una crescita del numero di impianti installati che potrebbe indicare un inversione di tendenza.

---

[2] Fonte: DATABANK, Ascensori, montacarichi e scale mobili, maggio 1998. Anche nella restante parte del paragrafo "a) Il settore", ove non specificato diversamente, la fonte dei dati riportati è la ricerca citata.
[3] Verbali audizioni Kone dell'11 febbraio 1999 e Schindler del 4 febbraio 1999.
[4] Verbale dell'audizione dell'11 febbraio 1999, della società Kone S.p.A..
[5] Verbale dell'audizione del 19 febbraio 1999, delle società Otis S.p.A. e altre.

16. Nell'ambito del settore, secondo le stime Databank, sono presenti in Italia circa 1.200 imprese con un numero complessivo di 13.700 addetti specifici[6] . Nondimeno il settore si caratterizza anche per una rilevante concentrazione dell'offerta che, per quanto riguarda la sola attività di installazione, a livello nazionale presenta una quota di mercato cumulata dei primi tre gruppi, Otis, Kone e Schindler, del 79%.

L'aumento del livello di concentrazione costituisce l'effetto di una politica commerciale perpetrata, negli ultimi anni, dalle imprese multinazionali operanti nel settore e consistente nell'acquisizione di società di medie dimensioni attive nei mercati dell'installazione e della manutenzione di impianti ascensoristici. Tale politica commerciale ha, di fatto, segnato la fine delle società di medie dimensioni e la conseguente polarizzazione del mercato dell'installazione tra le grandi imprese multinazionali, da una parte, e le piccole imprese artigiane dall'altra.

17. I primi operatori del settore sono rappresentati dagli importanti gruppi a controllo estero Otis, Kone e Schindler, che svolgono pressoché tutte le attività della filiera produttiva del settore.

Tali gruppi, infatti, si presentano verticalmente integrati e sono attivi sia nella costruzione dei singoli componenti costitutivi degli ascensori - che producono direttamente per il 90%[7] - che nella installazione e manutenzione degli impianti.

Essi operano sul territorio nazionale attraverso filiali periferiche, nonché società da esse controllate e/o collegate ovvero legate alle stesse da rapporti contrattuali di varia natura.

18. Gli altri operatori attivi nello stesso settore di regola operano in una o più fasi del processo produttivo, senza peraltro raggiungere il livello di integrazione verticale proprio delle tre grandi imprese sopra citate.

Nella prima fase del processo produttivo, si contano più di cento imprese attive nella componentistica per ascensori[8] , alcune delle quali possono offrire sul mercato anche l'intero insieme dei componenti necessari a costituire un impianto. Queste, generalmente, vendono i propri prodotti alle piccole e medie imprese, dislocate sul territorio nazionale, attive nell'installazione. Altre imprese di componentistica, invece, presentano un grado di specializzazione estremamente elevato e sono presenti sul mercato solo con determinati componenti specifici che vendono anche ai gruppi maggiori.

In generale tali imprese non operano nei mercati a valle dell'installazione degli impianti, tantomeno nell'attività di manutenzione degli stessi.

Nelle fasi successive del processo produttivo, consistenti nella installazione e manutenzione degli impianti, sono altresì presenti numerose imprese di piccole e medie dimensioni che operano a livello quasi esclusivamente locale. Esse talvolta producono parte dei componenti costitutivi degli impianti che installano, ma per lo più si limitano ad assemblare i componenti acquistati dalle imprese specializzate in componentistica.

b) Il mercato rilevante

19. Nell'ambito del settore ascensoristico, sebbene esistano evidenti elementi di continuità tra le attività di produzione, installazione e manutenzione degli ascensori, numerosi fattori tendono a far ritenere il mercato della manutenzione distinto da quello della installazione e, conseguentemente, della produzione. Infatti, dal lato della domanda di regola i soggetti che richiedono i servizi di installazione sono distinti da coloro che richiedono la manutenzione dell'ascensore: l'impresa edile richiede l'installazione dell'ascensore, mentre il proprietario dell'immobile o l'amministratore del condominio domanda i servizi di manutenzione. Per quanto concerne il mercato della produzione la domanda di componenti è invece rappresentata dalle imprese installatrici. Anche dal lato dell'offerta esistono sensibili differenze. Infatti, mentre i mercati della produzione e installazione sono caratterizzati dalla presenza preponderante delle multinazionali o di imprese alle stesse collegate, nel mercato della manutenzione sono attive, accanto alle multinazionali, imprese di medie e piccole dimensioni.

Il presente procedimento concerne il mercato dell'installazione di nuovi impianti nel quale si verificano i principali effetti delle operazioni in esame.

20. Per quanto concerne la dimensione geografica del mercato rilevante essa è da considerarsi tendenzialmente regionale in quanto ragioni di costo, in relazione al modesto valore del bene venduto,

---

6 In proposito le stime degli operatori variano sensibilmente e, comunque, arrivano a indicare un numero alquanto maggiore di imprese presenti nel settore pari a 1.500. Cfr. Verbali delle audizioni del 4, dell'11 e del 19 febbraio 1999, rispettivamente delle società Schindler, [omissis] e Otis e altre.

7 Verbali delle audizioni del 4, dell'11 e del 19 febbraio 1999 delle società Schindler, Kone e Otis.

8 Verbale audizione Otis e altre del 19 febbraio 1999.

impongono che l'impresa installatrice sia localizzata non lontano dall'edificio. Peraltro, i singoli mercati locali possono presentare un limitato livello di sovrapposizione nelle aree di confine.

21. Pertanto, il mercato rilevante ai fini del presente procedimento è costituito dal mercato dell'installazione degli impianti ascensoristici della regione Toscana, attesa la collocazione geografica delle imprese oggetto di acquisizione.

c) Le dinamiche competitive del mercato rilevante

22. Dalle informazioni acquisite nel corso del procedimento risulta che il settore si caratterizza per una particolare remuneratività dei servizi di manutenzione rispetto all'installazione dei nuovi impianti. Per queste ragioni l'obiettivo principale degli operatori sembra consistere nell'incremento del parco ascensori in manutenzione. In quest'ottica si colloca la politica espansionistica dei gruppi maggiori che attraverso successive acquisizioni di piccole e medie imprese tendono a realizzare tale obiettivo[9] .

Del resto, la contrazione della domanda di installazione di nuovi impianti ascensoristici, registrata negli ultimi anni, ha contribuito a indirizzare la maggior parte delle imprese attive nel settore verso l'attività di manutenzione, anche in considerazione dell'aumento dello stock di impianti già in esercizio.

23. Proprio la profittabilità dell'attività di manutenzione consentirebbe alle imprese di praticare prezzi non remunerativi nell'installazione di nuovi impianti ascensoristici[10] , allo scopo di incrementare il parco impianti manutenuti. Infatti, pur non realizzando profitti nell'installazione, le imprese sembrano avere un'elevata probabilità di acquisire in manutenzione l'impianto installato per un numero di anni sufficientemente ampio da consentire loro di rivalersi delle perdite subite in un primo tempo lucrando sul contratto di manutenzione.

Del resto, la circostanza che i fruitori e pagatori dei servizi, di installazione e di manutenzione, siano soggetti diversi (impresa edile nel primo caso, amministratore di condominio o proprietario dell'immobile nel secondo) comporta che anche un insoddisfacente livello dei prezzi per la manutenzione produca effetti limitati nella domanda di nuovi ascensori. E ciò perché le imprese edili, nella scelta degli impianti ascensoristici, non hanno interesse ad acquisire informazioni circa i costi di manutenzione che saranno sopportati da altri soggetti. Inoltre, nel breve periodo, l'eventuale insoddisfazione dei clienti dei servizi di manutenzione per le condizioni di offerta produce effetti limitati sulla domanda di tali servizi data la rigidità del mercato di manutenzione dovuta alla durata dei contratti. Ne consegue che le imprese sono poste nella condizione di poter sfruttare la propria eventuale posizione di vantaggio nei mercati secondari, senza temere ritorsioni dell'acquirente nel mercato dell'installazione degli ascensori e che, nel breve periodo, esse possano sentirsi al riparo anche da reazioni della domanda dei servizi di manutenzione.

d) La posizione delle parti

24. Nel corso dell'audizione del 19 febbraio 1999 e con memoria depositata il 1° marzo 1999 il gruppo Otis ha fatto presente che la situazione del mercato, così come illustrata all'atto della comunicazione tardiva all'Autorità delle operazioni di concentrazione in esame, era il frutto di un errore in cui le stesse erano incorse nella determinazione della dimensione totale del mercato e di conseguenza delle quote in esso detenute dal gruppo Otis.

In particolare, come risulta dal provvedimento di avvio del presente procedimento, i dati forniti dalle parti mostravano che, per effetto delle acquisizioni effettuate in Toscana, il gruppo Otis era arrivato a detenere una quota di mercato nell'istallazione dei nuovi impianti del 69%.

Tuttavia, secondo quanto rappresentato dalle parti, i dati prodotti all'Autorità contenevano un errore, in quanto il totale degli impianti installati in Toscana, in relazione al quale era calcolata la quota di mercato del Gruppo Otis e delle società acquisite, non erano comprensivi degli impianti denominati *homelift*, ascensori di semplice installazione non soggetti a collaudo e dedicati a edifici di dimensioni contenute, che possono realizzare al massimo 4 o 5 fermate.

In altri termini, la dimensione totale del mercato dei nuovi impianti in Toscana fornita in sede di comunicazione tardiva non comprendeva gli *homelift* mentre il totale degli impianti installati nella regione dal Gruppo Otis era comprensivo anche di tale tipologia di ascensore.

Per effetto di tale errore di valutazione le quote di mercato dello stesso gruppo Otis risultavano sovradimensionate rispetto al loro effettivo livello.

---

[9] *Verbale dell'audizione dell'8 febbraio 1999, della società [omissis].*
[10] *Verbali delle audizioni dell'8 e del 15 febbraio 1999, delle società [omissis] e Gima S.r.l..*

25. Nella Tabella 1 sono presentate le nuove quote di mercato dal 1992, anno precedente alla prima acquisizione, al 1998, anno successivo all'ultima acquisizione, fornite dalle parti. I dati sono relativi a tutti gli impianti ascensoristici installati nella regione Toscana e quindi comprendono anche gli ascensori non soggetti a collaudo, gli *homelift*.

Tabella 1: Andamento delle quote di mercato (1992-1998).

	1992	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**
Otis	*[45-50]*	*[40-45]*	*[40-45]*	*[35-40]*	*[45-50]*	*[45-50]*	*[40-45]*
Kone	*[25-30]*	*[20-25]*	*[15-20]*	*[20-25]*	*[10-15]*	*[10-15]*	*[10-15]*
Schindler	*[0-5]*	*[0-5]*	*[0-5]*	*[5-10]*	*[0-5]*	*[0-5]*	*[5-10]*
Altri	*[20-25]*	*[30-35]*	*[30-35]*	*[30-35]*	*[30-35]*	*[35-40]*	*[35-40]*
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: dati forniti dalle parti.

26. La Tabella 2 presenta, per il medesimo periodo, le nuove quote di mercato delle imprese acquisite.

Tabella 2: Quote di mercato delle imprese acquisite dal gruppo Otis.

	1993	**1995**	**1996**	**1997**
Elevat	*[0-5]*			
Bertolla		*[0-5]*		
Casicci & Angori			*[5-10]*	
Alberi Vincenzo				*[0-5]*

Fonte: dati forniti dalle parti.

27. Le Parti hanno inoltre sostenuto che la strategia di fondo che ha guidato le operazioni di acquisizione è stata non tanto quella di rafforzarsi nell'attività di installazione quanto quella di incrementare il proprio parco impianti in manutenzione al fine di bilanciare la continua erosione del numero di ascensori manutenuti, causata dalla crescita del numero delle imprese artigiane. In particolare, le Parti hanno dichiarato che tale crescita è determinata dalla prassi secondo la quale i dipendenti delle imprese maggiori, acquisito il "patentino" per effettuare la manutenzione, si mettono in proprio, sottraendo così clienti alle imprese di provenienza.

28. Le Parti hanno infine precisato che, nonostante l'acquisizione da parte del gruppo Otis, le società Alberi Vincenzo Srl, Casicci & Angori Srl, Bertolla Srl ed Elevat Srl hanno continuato a installare anche ascensori prodotti da imprese indipendenti di componentistica.

In particolare, le società Elevat Srl e Bertolla Srl, a seguito delle operazioni di concentrazione, avrebbero installato nel 1997 rispettivamente il *[omissis]*% e il *[omissis]*% di impianti ascensoristici non prodotti dal gruppo Otis.

Allo stesso modo la Casicci & Angori, che già prima di essere acquisita dal gruppo Otis installava una quota significativa di ascensori CEAM, successivamente all'operazione di concentrazione, avrebbe installato una quota di impianti ascensoristici prodotti da componentisti terzi del *[omissis]*% nel 1997 e del *[omissis]*% nel 1998.

29. Sulla scorta di tali considerazioni le parti ritengono che le operazioni in esame non abbiano determinato modificazioni sostanziali della posizione del gruppo Otis nel mercato interessato.

e) La struttura del mercato rilevante

30. Sulla base delle informazioni fornite dai Dipartimenti dell'ISPESL della Toscana e, in particolare, dai Dipartimenti di Firenze, Livorno e Lucca è possibile ricostruire la posizione del gruppo Otis come segue.

Con riferimento all'installazione di impianti ascensoristici soggetti a collaudo da parte dell'ISPESL è stato calcolato il rapporto fra il numero di domande di collaudo proveniente da società appartenenti al gruppo Otis e il numero totale di domande presentate nella regione Toscana (si veda la Tabella 3).

Tabella 3: Domande di collaudo nella regione Toscana (1996-1998).

	1996*	1997	1998
Domande di collaudo del gruppo Otis	257	322	401
Totale domande di collaudo	728	845	975
Quota % del gruppo Otis	35,3	38,1	41,1

Fonte: dati forniti dai Dipartimenti di Firenze, Livorno e Lucca dell'ISPESEL.
* Con esclusione delle province di Lucca, Massa e Pistoia.

31. L'esame dei dati presentati illustra come la quota di mercato del gruppo Otis in Toscana sia elevata e tendenzialmente in crescita.

Come si deduce dal confronto delle due tabelle, il dato fornito dall'ISPESL sugli impianti soggetti a collaudo conferma la situazione di alta concentrazione dell'offerta nel mercato rilevante, ove il gruppo Otis rappresenta il primo operatore.

In ogni caso, i dati ISPESL indicano l'infondatezza delle quote di mercato fornite in un primo tempo dalle parti e risultano molto simili nel loro valore alle nuove quote fornite dal gruppo Otis.

f) Gli effetti delle operazioni

32. Nel corso delle audizioni gli operatori attivi nel settore hanno espresso valutazioni non sempre uniformi in merito agli effetti che le acquisizioni realizzate dal gruppo Otis in Toscana avrebbero prodotto.

33. In particolare, i due grandi gruppi concorrenti di Otis, Kone e Schindler, hanno osservato che la situazione del mercato toscano non si distingue sostanzialmente da quella nazionale. In ogni caso, pur ravvisando una particolare aggressività delle politiche commerciali della Otis[11] dovuta anche alle caratteristiche del prodotto offerto, le imprese interpellate non rilevano particolari conseguenze sull'assetto concorrenziale del mercato derivanti dalle operazioni in esame.

34. Diversa è l'opinione delle piccole imprese di installazione indipendenti attive nella regione Toscana che lamentano di aver subito, nel corso degli ultimi anni, una riduzione degli impianti dalle stesse installati, dovuto alle politiche di prezzo particolarmente aggressive del gruppo Otis e in generale dei grandi gruppi[12] .

35. Per quanto concerne la posizione delle imprese di componentistica è emerso che le imprese che presentano un grado di specializzazione estremamente elevato e offrono sul mercato solo determinati componenti specifici considerano gli effetti delle acquisizioni in esame di portata limitata. Pertanto, pur avendo subito la perdita di un certo numero di clienti per effetto di siffatte operazioni, queste non avrebbero inciso in maniera significativa sui fatturati di tali imprese di componentistica che hanno potuto compensare le perdite subite indirizzando la propria offerta soprattutto sui mercati esteri. Si tratta infatti di imprese che realizzano all'estero una quota consistente del proprio fatturato (50-60%) e che riforniscono anche i gruppi maggiori[13] .

Le imprese di componentistica che offrono sul mercato tutte le componenti per realizzare il prodotto finito affermano, invece, che la politica di acquisizioni perseguita dal gruppo Otis avrebbe inciso significativamente sul loro fatturato, sottraendo importanti clienti al loro mercato di sbocco[14] .

36. Infine, per quanto riguarda gli effetti che le concentrazioni avrebbero prodotto sugli acquirenti degli impianti ascensoristici, le associazioni rappresentative delle imprese di costruzioni e degli amministratori di condominio della regione Toscana hanno dichiarato di non aver ravvisato modifiche significative nelle condizioni di offerta a seguito delle concentrazioni[15] .

VI. Valutazione delle operazioni

37. Alla luce delle risultanze istruttorie e tenuto conto dell'effettiva situazione del mercato dell'installazione dei nuovi impianti ascensoristici in Toscana così come emerge anche dai dati forniti

11 Verbali delle audizioni del 4 e dell'11 febbraio 1999, delle società Schindler e Kone.
12 Verbali delle audizioni del 15 febbraio 1999 delle società Sarti S.r.l., Rossi ascensori S.r.l. e Giorgi Sergio & C. S.n.c..
13 Verbali delle audizioni del 12 e del 22 febbraio 1999, delle società [omissis] e IGV S.p.A..
14 Verbale dell'11 febbraio 1999 dell'audizione della [omissis].
15 Verbali delle audizioni del 10 e del 19 febbraio 1999, dell'ANCE Toscana e dell'ANACI-Toscana.

dall'ISPESL, la posizione raggiunta dal gruppo Otis in seguito alle operazioni di concentrazione in esame, pur particolarmente significativa in quanto di poco superiore al 40%, non è tale da costituire, di per sé, un ostacolo al corretto svolgersi del gioco concorrenziale.

38. Si consideri che le operazioni in esame, in virtù della dimensione assai contenuta delle imprese acquisite, il cui fatturato non supera mai 1,5 miliardi di lire, nonché dell'evoluzione generale delle condizioni di offerta del mercato, non hanno contribuito in maniera apprezzabile al rafforzamento della posizione del gruppo Otis.

39. Del resto, i nuovi dati forniti dalle parti, che peraltro attribuiscono al gruppo Otis una quota di mercato leggermente superiore a quella indicata dai dati dell'ISPESL, evidenziano come l'andamento delle quote di mercato negli anni immediatamente precedente e successivo alle operazioni in esame mostri che l'effetto delle stesse sulla struttura dell'offerta e, in particolare, sulla posizione delle imprese del gruppo Otis nel mercato dell'installazione degli impianti ascensoristici in Toscana, sia limitato.

L'andamento delle quote di mercato delle imprese appartenenti al gruppo Otis mostra, infatti, una correlazione estremamente incerta con le operazioni di concentrazione in esame, tanto che, in due casi su quattro, nell'anno successivo all'acquisizione la quota di mercato complessiva del gruppo Otis risultava inferiore a quella dell'anno precedente. Del resto, alla fine del periodo interessato dalle concentrazioni in esame la quota di mercato del gruppo Otis risultava inferiore al suo valore iniziale.

40. In ogni caso occorre considerare che, per quanto la quota di mercato detenuta dal gruppo Otis assuma in Toscana un rilievo particolare, su tale mercato operano anche altri importanti e qualificati concorrenti quali Kone e Schindler. Tali gruppi, in virtù delle quote di mercato detenute, della loro natura di imprese verticalmente integrate su tutta la filiera produttiva e degli affermati marchi di cui dispongono, appaiono in grado di esercitare una sufficiente pressione concorrenziale sul gruppo Otis.

41. Inoltre numerose piccole imprese ascensoristiche sono in condizioni di entrare significativamente sul mercato dell'installazione degli ascensori nel caso in cui un aumento dei prezzi dei nuovi impianti, dovuto allo sfruttamento della posizione di rilevo del gruppo Otis nel mercato, rendesse più remunerativa tale attività.

42. Per quanto concerne le condizioni dell'offerta le associazioni di categoria ascoltate in audizione in rappresentanza degli acquirenti degli impianti ascensoristici (le imprese edili e gli amministratori di condominio) non hanno rilevato alcuna modifica sostanziale dei prezzi dei nuovi impianti in seguito alle operazioni in esame.

43. Con riferimento agli effetti delle operazioni sul mercato a monte della produzione di componenti per ascensori, non risulta che le operazioni in esame abbiano modificato in modo apprezzabile le condizioni concorrenziali. Al riguardo nel corso del procedimento è emerso che le imprese meccaniche attive in tale mercato realizzano all'estero una quota consistente del loro fatturato e pertanto non risentono in misura significativa della riduzione della domanda di componenti derivante dalla diminuzione del numero delle piccole imprese installatrici causata dalle operazioni di concentrazione. Non appare infatti che la modesta domanda prodotta dalle imprese acquisite dal gruppo Otis in Toscana, le quali nel loro insieme fatturavano al momento delle operazioni meno di 4 miliardi comprensivi oltre che dell'installazione anche della manutenzione, possa avere inciso sulle dinamiche competitive dell'intero mercato dei componenti per ascensori.

Depone in questo senso anche la circostanza addotta dalle parti secondo la quale le operazioni in esame non hanno comportato la completa sostituzione degli impianti installati dalle imprese acquisite con ascensori prodotti dal gruppo Otis. Queste infatti continuano a installare una quota significativa di impianti acquistati dalle imprese di componentistica indipendenti, in tal modo limitando ulteriormente l'impatto delle acquisizioni in esame sul mercato della componentistica.

VII Conclusioni

44. In relazione alle descritte risultanze, benché il gruppo Otis detenga nel mercato della installazione dei nuovi impianti in Toscana una posizione di assoluto rilievo, le operazioni di concentrazione in esame non hanno contribuito che in misura marginale a modificare la struttura dell'offerta né hanno inciso significativamente sul ruolo di Otis, che, nella regione Toscana, si conferma *leader* del mercato.

RITENUTO, pertanto, che le operazioni esaminate non determinano, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

la chiusura dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 18, comma 2, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 18, comma 2, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato.

Il presente provvedimento verrà notificato alle imprese interessate e pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesauro

* * *