C11957 - EMMELIBRI-EFFE 2005 GRUPPO FELTRINELLI/NEWCO
Provvedimento n. 25205

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 dicembre 2014;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287 ed, in particolare, l'articolo 5 della medesima;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998 n. 217;

VISTA la comunicazione delle società Emmelibri S.r.l. e EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli S.p.A., pervenuta in data 14 agosto 2014;

VISTA la propria richiesta di informazioni, inviata in data 9 settembre 2014, con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni aggiuntive delle società Emmelibri S.r.l. e EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli S.p.A. pervenute in data 26 settembre 2014;

VISTA la propria delibera del 22 ottobre 2014 con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della n. 287/90, il procedimento nei confronti di Emmelibri S.r.l. e EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli S.p.A.;

SENTITI i rappresentanti delle parti in data 10 novembre 2014;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Emmelibri S.r.l (di seguito "Emmelibri") è la *sub - holding* industriale del Gruppo Messaggerie, che controlla società operanti nel settore della distribuzione e del commercio dei libri e svolge attività di controllo e di coordinamento strategico, amministrativo e finanziario delle società partecipate. La società Emmelibri fa, a sua volta, capo alla *holding* finanziaria Messaggerie Italiane di Giornali, Riviste e Libri S.p.A.
Sono interessate dalla presente operazione le società partecipate da Emmelibri descritte qui di seguito.

2. Fastbook S.p.A. è attiva nel settore della distribuzione all'ingrosso di libri e prodotti editoriali alle librerie, cartolerie, biblioteche, edicole ed *etailers* (rivenditori di libri via internet).

3. Opportunity S.p.A. opera nella vendita all'ingrosso di libri e prodotti editoriali alla grande distribuzione organizzata.

4. Messaggerie Libri S.p.A. (di seguito "Messaggerie Libri") è attiva nella promozione e nella distribuzione alle librerie/cartolibrerie di libri e prodotti editoriali di editori indipendenti, oltre che delle società editoriali del Gruppo Messaggerie.
Il fatturato consolidato di Messaggerie Italiane nell'anno 2013 è stato di circa 470 milioni di euro quasi interamente realizzato in Italia. Il fatturato nel 2013 di Fastbook è stato di circa 61 milioni di euro quasi interamente realizzato in Italia. Il fatturato nell'anno 2013 di Opportunity, interamente realizzato in Italia, è stato di circa 71 milioni di euro. Il fatturato nell'anno 2013 di Messaggerie Libri, quasi interamente realizzato in Italia, è stato di circa 154 milioni di euro.

5. EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli S.p.A. (di seguito "EFFE 2005") è la società holding del Gruppo Feltrinelli attivo nella produzione editoriale e nella vendita al dettaglio di libri, nonché nella commercializzazione di prodotti editoriali e musicali, di home video, videogiochi, articoli di cartoleria e cancelleria. EFFE 2005 si occupa dell'assunzione e gestione di partecipazioni, quote e interessenze in imprese, nonché del coordinamento amministrativo, tecnico e finanziario delle società cui partecipa.
Nel 2013 il Gruppo Feltrinelli ha realizzato un fatturato di circa 419 milioni di euro, quasi interamente realizzato in Italia.

6. È interessata dalla presente operazione la società partecipata da EFFE 2005 P.D.E. S.p.A. (di seguito "PDE") che è la società del Gruppo Feltrinelli attiva nella distribuzione alle librerie/cartolibrerie di libri e prodotti editoriali di editori indipendenti, oltre che delle società editoriali del Gruppo Feltrinelli.
Il fatturato nell'anno 2013 di PDE, interamente realizzato in Italia, è stato di circa 87 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

7. L'operazione in esame consiste nella costituzione di una *joint venture* denominata al momento Holding (di seguito "Holding") da parte di Emmelibri e EFFE 2005 nella quale verranno conferite le partecipazioni delle società dei gruppi

Messaggerie e Feltrinelli attive nella distribuzione di prodotti editoriali alle librerie, cartolibrerie e alla grande distribuzione organizzata.

8. In particolare, le due società madri hanno stipulato un accordo ai sensi del quale, a seguito di una serie di operazioni societarie volte allo scorporo delle attività diverse dalla distribuzione di prodotti editoriali, Emmelibri conferirà in Holding la propria partecipazione totalitaria nelle seguenti società: Fastbook S.p.A., Opportunity S.p.A. e Messaggerie Libri S.p.A. EFFE 2005, di contro, conferirà la propria partecipazione totalitaria nella società PDE S.p.A. In cambio dei conferimenti, Emmelibri e EFFE 2005 otterranno rispettivamente una quota pari al 70% e al 30% del capitale della costituenda società.

9. La costituenda società rivestirà il ruolo di *holding* industriale operante, per il tramite delle controllate, nella distribuzione di prodotti editoriali alle librerie, cartolibrerie e alla grande distribuzione organizzata. Le attività che verranno, dunque, svolte in comune dai Gruppi Messaggerie e Feltrinelli attraverso la Holding riguarderanno esclusivamente gli aspetti logistici e della distribuzione e segnatamente: (i) la ricezione degli ordini; (ii) la gestione dei magazzini; (iii) le consegne; (iv) la fatturazione; (v) la gestione degli incassi, dei resi e degli insoluti da parte delle librerie.

10. Obiettivo dell'operazione è la creazione di sinergie tra i due gruppi nell'attività di distribuzione dei libri, attraverso lo sfruttamento di economie di scala relative alla razionalizzazione delle scorte, alla massimizzazione della saturazione dei mezzi di trasporto e alla minimizzazione dei relativi costi, alla razionalizzazione del piano consegne, alla diminuzione dei corrispettivi pagati alle società di logistica terze.

11. In relazione alla qualificazione della *joint venture,* la stessa possiede le caratteristiche dell'impresa comune *full function* in quanto autonoma sotto il profilo operativo. La costituenda società eserciterà, infatti, stabilmente tutte le funzioni di un'entità economica autonoma essendo dotata di risorse sufficienti per operare in maniera indipendente e duratura sul mercato. L'impresa comune, infatti, per il tramite delle menzionate società operative possiede le infrastrutture specifiche per lo svolgimento delle attività commerciali quali scorte di prodotti, magazzini, personale di servizio e di vendita.

Nel caso di specie la presenza delle imprese madri sui mercati a monte e a valle e i conseguenti rapporti commerciali che la Holding intratterrà con esse non inficiano la natura *full function* della *joint venture* in quanto dall'esame dei fatturati delle imprese operative che saranno controllate dalla Holding si evince che oltre il 50% dei libri distribuiti dalle stesse nel 2013 sono stati venduti a soggetti terzi ai rispettivi gruppi di appartenenza. Anche con riguardo agli acquisti, è possibile rilevare che oltre il 50% dei libri distribuiti sono stati acquistati da case editrici non facenti parte dei Gruppi Messaggerie e Feltrinelli.

12. La *governance* della Holding sarà regolata attraverso un patto parasociale ai sensi del quale Emmelibri e EFFE 2005 avranno la possibilità di esercitare un controllo congiunto su Holding, Fastbook, Opportunity, Messaggerie Libri e PDE.

13. Benché la composizione dei Consigli di Amministrazione della Holding e delle società operative (Fastbook, Opportunity, Messaggerie Libri e PDE) rispecchierà la proporzione partecipativa in Holding di Emmelibri ed EFFE 2005 e le deliberazioni saranno assunte a maggioranza semplice dei presenti, è prevista una procedura speciale di approvazione per le deliberazioni del Consiglio di Amministrazione di Holding in relazione a talune materie che concernono l'indirizzo strategico della *joint venture*; tale indirizzo è delineato in un piano aziendale condiviso dai futuri soci al momento della costituzione della Holding, che potrà essere modificato solamente tramite la suddetta procedura speciale. Essa richiede che le delibere sulle materie qualificate vengano approvate con il voto unanime dei membri nelle prime due sedute del Consiglio di Amministrazione, e a maggioranza semplice alla terza riunione; la procedura prevede, altresì, all'esito infruttuoso delle prime due riunioni, la dichiarazione di stallo decisionale e un meccanismo complesso di superamento di tale fase, che riconosce in capo all'azionista di minoranza la facoltà, in ultima istanza, di esercitare un'opzione di vendita della propria partecipazione.

In sostanza, la procedura prevede per Emmelibri la facoltà di assumere decisioni in autonomia nella terza seduta del Consiglio di Amministrazione, ma con il rischio che EFFE 2005 decida di recedere dalla *joint venture*. La possibilità che vengano meno i benefici perseguiti con la stessa costituzione della società comune rende altamente improbabile che Emmelibri non cerchi l'accordo di EFFE 2005 nelle delibere considerate strategiche, con la conseguenza che EFFE 2005 appare detenere il controllo congiunto su Holding.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

14. L'operazione in esame, in quanto comporta la costituzione, da parte di Emmelibri ed EFFE 2005, di un'impresa comune *full-function*, da esse controllata congiuntamente, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera c), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della stessa legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 489 milioni di euro e il fatturato complessivo realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dalle società conferite nella nuova impresa comune è stato superiore a 49 milioni di euro.

IV. L'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA

15. In data 22 ottobre 2014, l'Autorità ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4 della legge n. 287/90, l'istruttoria, nei confronti di Emmelibri ed EFFE 2005.
16. Nel provvedimento di avvio l'Autorità ha ritenuto di rimettere all'istruttoria l'esatta definizione merceologica del mercato rilevante della distribuzione dei libri di varia, con particolare riferimento alla possibilità di identificare un mercato rilevante più ristretto rispetto a quello definito dalle Parti in sede di notifica che fosse limitato ai servizi distributivi svolti per conto di editori terzi e non ricomprendesse l'attività distributiva effettuata dagli editori integrati per le esigenze interne ai gruppi editoriali di riferimento.
17. A prescindere dalla risoluzione di tale questione, e dunque dalla definizione del mercato che sarebbe stata adottata all'esito dell'istruttoria, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione notificata fosse suscettibile di costituire o rafforzare una posizione dominante in capo alla nuova entità, posto che le società Messaggerie Libri e PDE rappresentano i due principali operatori della distribuzione per conto di editori terzi.
18. L'Autorità ha, altresì, ritenuto che la presenza dei Gruppi Messaggerie e Feltrinelli nei mercati a monte (editoria) e a valle (vendita al dettaglio di libri) di quello interessato dall'operazione, rendesse quest'ultima suscettibile di generare effetti unilaterali escludenti nei confronti degli editori non integrati e delle librerie indipendenti.

V. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA SVOLTA

19. Nel corso del presente procedimento, Emmelibri ed EFFE 2005 sono state sentite in audizione il 10 novembre 2014. Le stesse imprese hanno inoltre inviato memoria difensiva il 21 novembre 2014, e hanno risposto in più occasioni alle richieste di informazione dell'Autorità.
20. Le Parti hanno, inoltre, esercitato il diritto di accesso a tutti documenti non confidenziali del fascicolo nelle date del 29 ottobre, 6, 11 novembre e 3 dicembre 2014.
21. In data 27 e 29 ottobre 2014 sono state, inoltre, inviate delle richieste di informazioni ai principali editori che dispongono di una rete distributiva propria, a una serie di distributori/grossisti di dimensioni minori, a un campione di editori indipendenti di grandi e medie dimensioni, a un campione di società di logistica e ad Amazon.
22. Sono state, altresì, sentite in audizione, le Associazioni di categoria degli editori indipendenti e delle librerie indipendenti nonché i rappresentanti dei gruppi Mondadori ed RCS.

VI. IL MERCATO RILEVANTE E I MERCATI INTERESSATI

23. L'operazione di concentrazione in esame, riguardando la costituzione di un'impresa comune che raggrupperà le attività dei Gruppi Messaggerie e Feltrinelli di distribuzione di libri e prodotti editoriali di varia alle librerie e alla grande distribuzione organizzata, interessa il mercato della distribuzione di libri di varia. Inoltre, poiché sia il Gruppo Messaggerie che il Gruppo Feltrinelli operano nei mercati a monte e a valle, la concentrazione interessa anche i mercati dell'editoria di libri di varia e della vendita al dettaglio di libri di varia.

VI.1 il mercato rilevante

24. L'attività di distribuzione dei libri di varia si pone all'interno della filiera del libro come fase intermedia tra il mercato dell'editoria e i mercati della vendita al dettaglio. I servizi dei soggetti attivi nella distribuzione sono, pertanto, richiesti a monte dagli editori con lo scopo di raggiungere i canali di vendita (librerie e cartolibrerie, GDO, *on line*), e a valle dai soggetti attivi nella vendita al dettaglio che devono approvvigionarsi dei prodotti editoriali che andranno a comporre le rispettive offerte ai consumatori finali.
25. La remunerazione dei servizi di distribuzione resi sia agli editori che alle librerie viene generalmente definita come una percentuale di sconto rispetto al prezzo di copertina[1]. Il parametro di riferimento nella definizione del compenso del distributore è il margine lordo del distributore, che deriva dalla differenza tra lo sconto che il distributore ottiene dall'editore e lo sconto che viene praticato alle librerie.
26. In ragione delle specifiche caratteristiche della vendita al dettaglio nel canale della GDO, la relativa distribuzione costituisce un mercato distinto, seppur contiguo, rispetto a quello della distribuzione alle librerie e cartolibrerie ivi comprese le librerie *on line*. L'Autorità nei propri precedenti ha ,infatti, definito un mercato della distribuzione dei libri di varia alla GDO in virtù della diversità dei servizi richiesti e della domanda espressa, e, dunque, della presenza di operatori specializzati per i punti vendita della GDO[2].
27. Tra le Parti, nel mercato della distribuzione alla GDO opera esclusivamente il gruppo Messaggerie, pertanto tale mercato sarà escluso dall'analisi che segue in ragione del fatto che l'operazione in esame non andrà ad incidere sull'assetto concorrenziale esistente.

---

[1] *[Benché questa sia la modalità più diffusa, è altresì emerso dall'istruttoria che il compenso per i servizi di pura logistica resi all'editore può essere definito come importo unitario per pezzo movimentato, cfr. verbale audizione Mondadori, doc. 130 del fascicolo istruttorio.]*
[2] *[Cfr. C6937B – Messaggerie Libri/Rami di azienda di Stock Libri.]*

Il mercato della distribuzione alle librerie e cartolibrerie

28. Le Parti hanno definito il mercato della distribuzione alle librerie e cartolibrerie dei libri di "varia" come quel contesto in cui operano in concorrenza tra loro diverse tipologie di operatori quali editori integrati, distributori indipendenti e grossisti, richiamando a supporto di tale ricostruzione alcuni precedenti provvedimenti dell'Autorità[3].

29. Gli editori integrati sono quegli editori che hanno deciso di "internalizzare" l'attività di distribuzione effettuandola in proprio ovvero attraverso società controllate, tali società in taluni casi distribuiscono esclusivamente i prodotti editoriali dell'editore di riferimento mentre in altri casi svolgono l'attività di distribuzione anche in favore di soggetti terzi; i distributori indipendenti sono invece quei soggetti che svolgono la distribuzione di libri, di norma affiancandola a quella di promozione, attraverso la stipula di contratti, che in genere contengono clausole di esclusiva[4], con le case editrici, occupandosi di rifornire le librerie dei prodotti editoriali contrattualizzati e di gestire i rapporti con le stesse per conto dell'editore; i grossisti, infine, a differenza dei distributori, acquistano in nome e conto proprio libri dagli editori ovvero dai distributori e li rivendono alle librerie in assenza di vincoli di esclusiva potendo trattare, pertanto, volumi di tutti gli editori.

30. In considerazione della crescente rilevanza delle librerie di catena, della circostanza che gli operatori che offrono i servizi di distribuzione sono attivi sul territorio italiano, e quindi della sostanziale omogeneità che caratterizza le condizioni concorrenziali in Italia, la dimensione geografica del mercato della distribuzione alle librerie appare coincidere con il territorio nazionale.

31. Coerentemente con la delimitazione del mercato adottata, le Parti in sede di notifica non hanno effettuato alcuna distinzione tra le tipologie di operatori economici presenti sul mercato né tra le tipologie dei servizi da questi svolti.

32. Stando alla prospettazione delle Parti, con riguardo all'anno 2013 nel mercato della distribuzione di libri di "varia" alle librerie il Gruppo Messaggerie è il primo operatore del mercato detenendo una quota in valore[5] del *[25-30%]*[6], mentre la quota di mercato del Gruppo Feltrinelli si attesta al *[10-15%]*. I principali concorrenti di Messaggerie e Feltrinelli in questo mercato sarebbero il Gruppo Mondadori, secondo operatore del mercato con una quota in valore del *[25-30%],* e il Gruppo RCS con una quota del *[10-15%],* seguirebbe il Gruppo Giunti con una quota del *[5-10%]* e una serie di società di distribuzione minori che deterrebbero cumulativamente la rimanente quota di mercato del *[20-25%]*, circa[7].

33. In tale scenario, la *joint venture* tra Messaggerie e Feltrinelli verrebbe a detenere una quota pari al *[35-40%]* e l'indice di concentrazione HHI passerebbe da un valore di 1.982 a uno di 2.583 con un incremento di 601 punti[8].

34. Valutato lo scenario prospettato dalle Parti, l'Autorità ha ritenuto di dover svolgere un approfondimento volto ad una più dettagliata comprensione dei servizi che saranno offerti dalla futura *joint venture* onde procedere alla precisazione dell'esatto perimetro del mercato rilevante e a una migliore comprensione delle sue dinamiche concorrenziali.

35. Già in fase preistruttoria[9] era emerso che mentre i gruppi Messaggerie e Feltrinelli svolgono l'attività di distribuzione prevalentemente (per oltre il *[superiore al 50%]*) in favore di editori terzi rispetto ai gruppi di appartenenza, i gruppi Mondadori, RCS e Giunti pur distribuendo prodotti editoriali di terzi, lo fanno in misura poco significativa (con percentuali inferiori al 10% rispetto ai volumi di fatturato). Tali risultanze hanno portato l'Autorità in sede di avvio a rimettere alla fase istruttoria la verifica se il mercato debba includere i soli servizi distributivi per conto terzi o anche quelli svolti per gli editori collegati ai singoli distributori.

---

[3] *[Cfr. C6937B – Messaggerie Libri/Rami di azienda di Stock Libri.]*

[4] *[Dall'istruttoria è emerso che i contratti di distribuzione conclusi tra gli editori e i distributori contengono di norma clausole di esclusiva in virtù delle quali è il distributore che rifornisce, per conto dell'editore, tutti i canali di vendita (librerie di catena, librerie indipendenti, librerie online) riservando all'editore la sola vendita diretta a privati oltre alla vendita al canale della GDO nel quale, come rilevato, operano operatori specializzati. In taluni casi la clausola di esclusiva può prevedere ulteriori deroghe che consentano la fornitura diretta da parte dell'editore a singole librerie.]*

[5] *[Sono state utilizzate, e verranno utilizzate nel prosieguo, le quote di mercato in valore in considerazione del fatto che la remunerazione dei servizi di distribuzione resi sia agli editori che alle librerie viene generalmente definita come una percentuale di sconto rispetto al prezzo di copertina. In ogni caso le Parti hanno affermato nel Formulario di notifica di detenere quote di mercato analoghe anche in volume (il Gruppo Messaggerie deteneva nel 2013 una quota di mercato in volume del [25-30%], mentre la quota di mercato in volume del Gruppo Feltrinelli si attesterebbe al [10-15%]).]*

[6] *[Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]*

[7] *[Le quote indicate sono state calcolate a partire dalla stima della dimensione complessiva del mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie e cartolibrerie fornita dalle Parti nel Formulario (doc. 1) utilizzando i dati relativi al fatturato realizzato da Messaggerie (docc. 15 e 21), Feltrinelli (doc. 20), Mondadori (doc. 19), RCS e Giunti (valori stimati sulla base delle informazioni fornite dalle Parti nel Formulario).]*

[8] *[I valori dell'indice HHI riportati sono stati calcolati ipotizzando che la quota del mercato non attribuibile ai cinque principali operatori (pari al [20-25%]) sia detenuta da un unico operatore e, dunque, non considerando le informazioni sui fatturati realizzati dai distributori/grossisti che sono stati interpellati nel corso dell'istruttoria (docc. 65, 78, 81, 82, 85, 105, 112, 116 e 117). Tale ipotesi non cambia né la misura dell'incremento dell'indice di concentrazione (l'incremento dipende per definizione esclusivamente dalle quote di mercato delle Parti) né il fatto che a seguito della realizzazione dell'operazione di concentrazione il valore dello HHI risulta superiore a 2.000 (infatti, anche considerando solo le quote di mercato dei 5 grandi gruppi editoriali integrati, e non anche quelle dei restanti distributori/grossisti, l'indice HHI ammonta a 2.249).]*

[9] *[Per Giunti cfr. doc. 12 del fascicolo istruttorio, per RCS cfr. docc. 14 e 18, per Mondadori cfr. doc. 13 e 19.]*

36. L'istruttoria svolta ha confermato che, come già rilevato in sede di avvio del procedimento, Messaggerie e Feltrinelli rappresentano i due principali operatori a livello nazionale che operano sul mercato della distribuzione per conto di editori terzi.
37. Mondadori, RCS e Giunti hanno, infatti, confermato che le rispettive reti distributive sono principalmente dedicate all'autodistribuzione e che, ad oggi, la distribuzione effettuata per conto di editori terzi risulta residuale rappresentando il *[0-5%],* del fatturato complessivo della distribuzione per Mondadori, il *[5-10%],* per RCS e il *[0-5%]* per Giunti.
38. E' stato, altresì, riscontrato che esistono altri distributori che operano per conto terzi a livello nazionale come ALI, Proliber, Consorzio Egaf, Diffusione San Paolo, ma che queste realtà sono di dimensioni molto inferiori rispetto a Messaggerie e Feltrinelli.
39. Agli operatori nazionali sopracitati si affiancano un elevato numero di distributori regionali o locali e di grossisti come Giorgi Libri.
40. Si procede di seguito, sulla base delle informazioni acquisite, ad un calcolo delle quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti scorporando l'attività riconducibile all'offerta di servizi *in house*, al fine di valutare la posizione delle Parti in un contesto di mercato che comprende la sola attività di distribuzione dei libri di varia svolta in favore di editori terzi.

Tabella 1 - Quote sul mercato della distribuzione per conto terzi

Messaggerie	***[35-40%]***
Feltrinelli	*[15-20%]*
Egaf	*[5-10%]*
Proliber	*[0-5%]*
ALI	*[0-5%]*
RCS	*[0-5%]*
Mondadori	*[0-5%]*
Giorgi Libri	*[0-5%]*
Diffusione San Paolo	*[0-5%]*
Altri	*[20-25%]*

Fonte: dati forniti dalle Parti e dai concorrenti[10]
41. Ricalcolando le quote di mercato sulla base del valore della sola distribuzione operata in favore di soggetti terzi ai rispettivi gruppi, ci troviamo di fronte al seguente scenario: il gruppo Messaggerie (con le società Messaggerie Libri e Fastbook) si conferma primo operatore del mercato venendo a detenere una quota del *[35-40%]* mentre il gruppo Feltrinelli (con la società PDE) rappresenta il secondo operatore con una quota del *[15-20*%]; Mondadori e RCS detengono, invece, quote al di sotto del *[inferiore al 5%]* (Mondadori *[0-5%]*e RCS *[0-5*%]) mentre la quota di Giunti risulta *[inferiore al 5*%].
42. Tra i distributori non integrati, figurano il Consorzio Egaf con una quota pari al *[5-10*%], le società Proliber S.r.l. ed ALI (Agenzia Libraria International) con quote del *[inferiori al 5*%], il grossista Giorgi Libri e Diffusione San Paolo con quote del *[inferiore al 5*%]. Rimane anche nell'ambito della presente configurazione del mercato una quota frammentata superiore al 20% riferibile ad un'ampia platea di operatori minori.
43. Nel contesto di mercato risultante dal computo delle sole attività di distribuzione di libri di varia svolte per conto di operatori terzi, la *joint venture* tra Messaggerie e Feltrinelli verrebbe, pertanto, a detenere una quota di mercato del *[55-60*%]; pari a circa sette volte la quota del secondo operatore (Consorzio Egaf). L'indice di concentrazione HHI passerebbe da 2.419 a 3.773 con un incremento di 1.354 punti[11].

Tabella 2 – Valore dell'indice HHI sul mercato della distribuzione per conto terzi

	Scenario *pre merger*	**Scenario *post merger***
Principali operatori	1.922	3.276
Altri	497	497
Totale mercato	**2.419**	**3.773**

[10] *[Cfr. docc.1, 65, 78, 81, 82, 84,85, 87, 96,104, 105, 112, 115, 116,117, 121 del fascicolo istruttorio.]*

[11] *[I valori dell'indice HHI riportati sono stati calcolati ipotizzando che la quota del mercato non attribuibile ai principali operatori (pari al [20-25%]) sia detenuta da un unico operatore. Come già osservato, tale ipotesi non cambia la misura dell'incremento dell'indice di concentrazione né il fatto che a seguito della realizzazione dell'operazione di concentrazione il valore dello HHI risulta superiore a 3.000 (infatti, anche considerando solo le quote dei principali operatori indicati nella Tabella 1, l'indice HHI ammonta a 3.276).]*

VI.2 gli altri mercati interessati

i) Il mercato dell'editoria di varia

44. Con riferimento al mercato dell'editoria, l'Autorità ha costantemente distinto un mercato dell'editoria scolastica da un mercato dei libri di "varia" non scolastici quali narrativa, saggistica, tascabili, libri illustrati e libri per ragazzi[12]. In taluni provvedimenti[13] l'Autorità ha ritenuto di ulteriormente suddividere questo secondo mercato dei libri di "varia" in libri per ragazzi e libri per adulti in considerazione della differente tipologia di consumatori e dei contenuti offerti.

45. Nel caso di specie, rilevato che né il Gruppo Messaggerie né il Gruppo Feltrinelli sono attivi nel mercato dell'editoria scolastica, ai fini della valutazione della presente operazione si considererà solamente il mercato dell'editoria di "varia", suddiviso nei due segmenti dell'editoria per adulti e per ragazzi.

46. Quanto alla dimensione geografica dei mercati dell'editoria, essi hanno un'estensione nazionale per ragioni linguistiche e per la sostanziale omogeneità delle condizioni concorrenziali su tutto il territorio nazionale.

47. Nel mercato il Gruppo Messaggerie detiene con riferimento ai dati dell'anno 2013 (fonte dati Nielsen) una quota di mercato in valore del *[10-15%]* nel segmento dell'editoria di libri per adulti e una quota di mercato del *[5-10%]* nel segmento dell'editoria di libri per ragazzi. Il Gruppo Feltrinelli detiene con riferimento ai dati dell'anno 2013 (fonte dati Nielsen) una quota di mercato del *[5-10%]* nel segmento dell'editoria di libri per adulti e una quota di mercato del *[1-5%]* nel segmento dell'editoria di libri per ragazzi. I principali concorrenti in questo mercato sono il Gruppo Mondadori con una quota di mercato in valore per il 2013 del *[25-30%]* nell'editoria di libri per adulti e del *[25-30%]* nell'editoria di libri per ragazzi, il Gruppo RCS con una quota del *[10-15%]* nell'editoria di libri per adulti e del *[5-10%]* nell'editoria di libri per ragazzi, il Gruppo Giunti che detiene una quota del *[1-5%]* nel segmento dell'editoria di libri per adulti e del *[15-20%]* nel segmento dell'editoria dei libri per ragazzi, il Gruppo De Agostini con una quota del *[1-5%]* nell'editoria di libri per adulti e del *[1-5%]* nell'editoria di libri per ragazzi.

ii) I mercati della vendita al dettaglio di libri di varia

48. Il mercato della vendita al dettaglio di libri concerne la vendita di libri di "varia", quali narrativa, saggistica, tascabili, libri illustrati e libri per ragazzi. La dimensione geografica del mercato rilevante è da considerare circoscritta all'ambito locale, potendosi assumere una ridotta mobilità dei consumatori nell'acquisto dei prodotti editoriali. Tuttavia, la diffusione di catene che operano con politiche commerciali uniformi su tutto il territorio nazionale e la considerazione che il mercato in questione rileva ai fini dell'analisi unicamente per gli aspetti di integrazione verticale con il mercato della distribuzione all'ingrosso dei libri, di dimensione nazionale, inducono a considerarne le caratteristiche della vendita al dettaglio di libri a livello di complessivo territorio italiano.

49. Nel caso di specie il Gruppo Messaggerie e il Gruppo Feltrinelli operano nel suddetto mercato su tutto il territorio nazionale e detengono con riferimento all'anno 2013 rispettivamente una quota del *[5-10%]* e del *[15-20*%]. I principali concorrenti nel suddetto mercato sono il Gruppo Mondadori con una quota del *[15-20%]* e il Gruppo Giunti con una quota del *[5-10*%], la restante parte del mercato è suddivisa tra il canale *on line* che detiene una quota del *[5-10*%], la GDO che ha una quota del *[10-15%]* e le altre librerie indipendenti che detengono una quota del *[30-35*%].

50. Dal suddetto mercato della vendita al dettaglio di libri di varia è stato in passato distinto, per via delle sue peculiarità e differenti caratteristiche[14], un mercato per la vendita al dettaglio *on line* di libri. Sotto il profilo geografico, il mercato coincide con il territorio nazionale, dal momento che la domanda è espressa per lo più da consumatori italiani e i libri venduti sono per la maggior parte in lingua italiana. In ogni caso la dimensione geografica del mercato della vendita al dettaglio *on-line*, rilevante ai fini della valutazione della presente operazione, è quella nazionale, dal momento che il mercato in questione rileva unicamente per gli aspetti di integrazione verticale con il mercato della distribuzione dei libri, di dimensioni nazionali.

51. Nel mercato della vendita *on line* di libri, il gruppo Messaggerie (con Ibs) deteneva nel 2013 una quota pari al *[30-35*%], mentre il gruppo Feltrinelli deteneva il *[5-10*%], a fronte di una quota attribuibile ad Amazon secondo le stime delle Parti pari a circa il *[40-45*%], alla quale è ascrivibile la quasi totalità della crescita del canale nel corso del 2013.

VII. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI, DEI CONCORRENTI E DEGLI ALTRI OPERATORI DELLA FILIERA DEL LIBRO

VII.1 La definizione del mercato rilevante e il contesto competitivo

a) Le argomentazioni dei concorrenti e dei terzi

52. Mondadori, RCS e Giunti hanno confermato che le rispettive reti distributive sono principalmente dedicate all'autodistribuzione e che, ad oggi, la distribuzione effettuata per conto di editori terzi risulta residuale. Inoltre, le

---

12 *[Cfr. ad esempio C10137 – Marsilio Editori/Log607.]*

13 *[Cfr. ad esempio C10097 – Gruppo Editoriale Mauri Spagnol/La Coccinella.]*

14 *[Cfr. ad esempio C10214 – Emmelibri-Giunti Editore/Newco.]*

predette società hanno dichiarato che lo sviluppo dell'attività di distribuzione per conto terzi, a prescindere dalla capacità distributiva disponibile, non rientra nelle rispettive strategie di gruppo per le ragioni di seguito illustrate[15].

53. Nel caso di RCS, si tratta di una scelta strategica e non dettata da alcun limite di carattere strutturale in quanto la società dichiara di avere una capacità distributiva disponibile nel breve termine quantificabile nel triplo di quella attualmente impiegata[16]. Giunti ha parimenti evidenziato il carattere prettamente editoriale dell'attività svolta e la mancanza di interesse a porsi sul mercato come un operatore logistico[17]. Anche Mondadori, dal canto suo, pur affermando di avere le strutture e l'organizzazione idonee a sviluppare in tempi brevi un'offerta distributiva per conto terzi su larga scala qualora si manifestassero le condizioni economiche per effettuare offerte in tal senso, ha dichiarato che tale espansione non rientra nell'immediato tra le priorità aziendali del gruppo[18].

54. Sia Mondadori che Giunti che RCS hanno, inoltre, illustrato i criteri in base ai quali sino ad oggi hanno selezionato gli editori terzi distribuiti confermando che l'offerta distributiva non è rivolta all'intera platea degli editori indipendenti. In particolare, RCS ha dichiarato di selezionare gli editori terzi distribuiti secondo una logica di completamento del proprio catalogo editoriale (con preferenza, dunque, per editori di prodotti universitari e tecnici che sono generi non coperti dalla produzione interna). Giunti ha affermato che gli editori terzi distribuiti sono generalmente editori con i quali ci sono accordi di compartecipazione e di coedizione. Mondadori, infine, ha individuato nella solidità finanziaria dell'editore il discrimine.

55. Con riguardo alla possibilità per gli editori indipendenti di dotarsi di una propria rete distributiva, è stato possibile rilevare che, solo alcuni editori di grandi dimensioni svolgono in maniera diretta (attraverso una propria rete di vendita) l'attività di distribuzione[19], e comunque non sono in grado di sviluppare una rete distributiva che consenta di soddisfare interamente le esigenze interne e sono costretti ad affidare la gran parte dell'attività ad un distributore terzo (solitamente Messaggerie Libri o PDE). Gli editori interpellati hanno rappresentato come per sviluppare una rete distributiva propria sia necessario effettuare rilevanti investimenti in termini di risorse dedicate all'attività e di strutture logistiche ed informatiche, nonché farsi carico del rischio di credito associato alla solvibilità delle librerie. Inoltre, occorrerebbe stabilire rapporti diretti sia con le librerie di catena che con quelle indipendenti[20], le quali preferiscono avere un numero limitato di operatori con cui interfacciarsi nell'ottica di una semplificazione degli adempimenti amministrativi.

b) Le argomentazioni delle Parti

56. Le Parti durante l'audizione del 10 novembre e nella memoria difensiva depositata in data 21 novembre 2014, hanno illustrato le ragioni per le quali secondo il loro punto di vista la definizione del mercato della distribuzione dei libri di varia non potrebbe prescindere dall'inclusione dell'attività distributiva svolta *in house* dagli editori integrati.

57. Le Parti sostengono che l'orientamento della Commissione Europea in merito alla valutazione delle attività *in house* nell'ambito della definizione del mercato rilevante sarebbe diverso da quello prospettato nel provvedimento di avvio con riguardo alla Decisione M2978, in quanto in un procedimento successivo la stessa Commissione, anche alla luce della giurisprudenza comunitaria[21], avrebbe valorizzato l'esistenza della *spare capacity* sotto il profilo dell'incentivo a mettere a disposizione di terzi la capacità produttiva in eccesso in caso di incremento dei prezzi del prodotto di riferimento[22].

58. Nel caso di specie, dalle evidenze istruttorie emergerebbe che Mondadori, RCS e Giunti disporrebbero di capacità in eccesso e questo determinerebbe di per sé un incentivo a sviluppare un'offerta competitiva sul mercato della distribuzione. RCS acquisterebbe capacità logistica da Ceva Logistics che ha dichiarato di non avere limiti di ulteriore capacità, mentre Mondadori e Giunti disporrebbero di strutture proprietarie. La possibilità di conseguire economie di scala rappresenterebbe un forte incentivo a mettere a disposizione di terzi la capacità distributiva in eccesso in quanto consentirebbe di ottenere una riduzione dei costi anche per l'attività *in house*, o a seguito di un utilizzo maggiormente efficiente delle strutture di proprietà (i costi fissi sarebbero spalmati su maggiori volumi di attività) ovvero attraverso la negoziazione di condizioni economiche più vantaggiose con gli operatori di logistica.

59. Le Parti evidenziano, inoltre, che le risposte fornite da Newton Compton, De Agostini, Hoepli, Il Mulino, Carocci, nonché dall'Associazione dei Librai Italiani, evidenzierebbero che il mercato percepisce RCS, Mondadori e Giunti come concorrenti delle Parti sul mercato della distribuzione.

---

[15] *[Cfr. per Mondadori, verbale audizione del 7 novembre 2014, doc. 130, per RCS, verbale audizione del 5 novembre 2014, doc. 106, per Giunti, risposta alla richiesta di informazioni, doc. 96 del fascicolo istruttorio.]*

[16] *[Cfr. verbale audizione RCS del 5 novembre 2014, doc. 106 del fascicolo istruttorio.]*

[17] *[Cfr. risposta di Giunti alla richiesta di informazioni, doc. 96 del fascicolo istruttorio.]*

[18] *[Cfr. verbale audizione Mondadori del 7 novembre 2014, doc. 130 del fascicolo istruttorio.]*

[19] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Newton Compton, doc. 69, di De Agostini, doc. 71, di Hoepli, doc. 79, di Laterza, doc. 70, di Zanichelli, doc. 101, di Giuffrè, doc. 147 del fascicolo istruttorio.]*

[20] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Carocci, Il Mulino e Laterza, docc. 90, 109 e 70 del fascicolo istruttorio.]*

[21] *[Cfr. T-310/01 Schneider Electric/Commissione.]*

[22] *[Cfr. caso M4781 Norddeutsche/Affinerie/Cumerio.]*

60. Infine, ad avviso delle Parti, ai fini della definizione del mercato rilevante occorrerebbe valutare la contendibilità dei clienti e la sostituibilità degli operatori. A tale proposito le Parti hanno fornito la descrizione di alcuni casi nei quali editori indipendenti sono passati o hanno valutato di passare dalla distribuzione di Messaggerie Libri a quella di RCS e Mondadori o viceversa. Nei casi descritti la negoziazione delle condizioni contrattuali a seguito della quale Messaggerie Libri ha perso, acquisito ovvero mantenuto clienti sarebbe stata caratterizzata dall'esistenza di offerte contestuali da parte di RCS e Mondadori.

61. In conclusione sulla questione della definizione del mercato rilevante, le Parti ritengono che il mercato del prodotto debba includere anche le attività *in house* e che, in tale ipotesi, la quota di mercato che andrà a detenere la *joint venture* sarà inferiore al 40% e, pertanto, non idonea a determinare la costituzione di una posizione dominante. In ogni caso, le Parti affermano che anche a voler ritenere, in via subordinata, che il mercato possa essere ristretto alla sola attività di distribuzione per conto terzi, la capacità disciplinatoria della concorrenza attuale e potenziale non consentirebbe alla *joint venture* di esercitare un potere di mercato svincolato dal comportamento di clienti, concorrenti e fornitori.

VII.2 La ratio dell'operazione, le efficienze generate e lo scenario controfattuale

a) La posizione delle Parti

62. Le Parti hanno costantemente sottolineato il carattere difensivo dell'operazione notificata che si inserirebbe in un contesto di contrazione del mercato del libro. Ai fini della valutazione dell'operazione occorrerebbe considerare l'attuale crisi del mercato editoriale che sta attraversando una fase di forte contrazione (-8,4% dal 2011 al 2012, - 6,2% dal 2012 al 2013)[23]. Secondo i dati Nielsen tra il 2011 e il 2013 vi sarebbe stata una flessione del numero dei lettori pari all'11%, a dimostrazione che i consumatori italiani complessivamente hanno ridotto il tempo dedicato alla lettura e conseguentemente il numero di libri acquistati. Nel mercato della distribuzione il canale fisico ha subito le perdite maggiori (secondo i dati AIE, nel corso del 2012, il canale delle librerie ha subito una flessione del 9,6%, il canale delle catene di librerie una flessione del 4,1%, il canale della grande distribuzione organizzata una diminuzione dell'8,8%) a fronte dell'incremento dell'11,2% registrato dal canale internet. La sofferenza del canale fisico sarebbe acuita dall'e-book, nuovo mezzo di fruizione del prodotto editoriale alternativo al libro che sta conoscendo una rapida diffusione tra i consumatori italiani (nel periodo 2010-2013 i lettori di e-book sono aumentati del 136%)[24].

63. Nel contesto di mercato sopra descritto, le Parti ritengono che l'unico modo per continuare a garantire una distribuzione del canale tradizionale delle librerie in modo economicamente sostenibile sia il raggiungimento di economie di scala e sinergie conseguibili soltanto attraverso la realizzazione dell'operazione notificata.

64. Le Parti hanno, infatti, rilevato come il mercato della distribuzione libraria si basi essenzialmente sui volumi: un maggior numero di volumi movimentati equivale ad un minor costo logistico unitario che, a valle, si traduce in maggiori margini e in un prezzo di fornitura del servizio distributivo più competitivo, o perlomeno stabile, in un mercato che si contrae. Uno degli elementi fondamentali della definizione del prezzo all'editore sarebbe, infatti, rappresentato dal costo logistico sostenuto per distribuire il prodotto.

65. Le Parti hanno affermato nel Formulario[25] che le efficienze generate dall'operazione possono essere così individuate: (i) raggiungimento di soglie di sconto più elevate per l'acquisto dei servizi di logistica che vengono ottenute concentrando presso un unico fornitore i volumi della nuova entità; (ii) migliore utilizzo degli spazi dei magazzini grazie all'accresciuta saturazione dei centri distributivi; (iii) diminuzione dei costi di trasporto ottenuti attraverso una riduzione del numero dei viaggi e una maggiore saturazione dei mezzi di trasporto; (iv) unificazione delle strutture interne (addetti staff, sistemi informativi, servizi generali) e riduzione dei relativi costi fissi. Le parti notificanti stimano che i risparmi che deriveranno dall'integrazione delle rispettive strutture nella nuova entità e le conseguenti efficienze consentiranno una diminuzione dei costi di circa *[omissis*], pari al *[omissis]* dei costi operativi. Emmelibri ed EFFE 2005 ritengono che i risparmi derivanti dall'aggregazione potranno tradursi in prezzi maggiormente competitivi e più elevati livelli di efficienza del servizio offerto, senza dubbio auspicabili nel momento storico di forte contrazione che vive il mercato della distribuzione dei prodotti editoriali attraverso il canale tradizionale delle librerie.

66. Inoltre le Parti hanno evidenziato in sede di audizione che lo scenario controfattuale vedrebbe o una drastica riduzione dell'attività di PDE (società del gruppo Feltrinelli dedicata alla distribuzione) o addirittura una cessazione dell'attività da parte della stessa, posto che la suddetta società è in sofferenza presentando da ormai alcuni anni un bilancio in perdita ed essendo stata costretta già a ricorrere a ricapitalizzazioni e finanziamenti. Le difficoltà economiche in cui versa PDE e la prospettiva concreta di un'incapacità di mantenere il livello di attività e le condizioni di servizio attuali che potrebbe condurre all'uscita della società dal mercato, sono state, altresì, confermate dall'Amministratore Delegato di PDE in sede di audizione[26].

---

[23] *[Fonte AIE.]*

[24] *[Fonte AIE.]*

[25] *[Cfr. pag. 16 del Formulario, doc. 1 del fascicolo istruttorio.]*

[26] *[Già nel formulario le Parti evidenziavano lo stato di crisi di PDE che ha chiuso gli ultimi tre esercizi con perdite importanti evidenziate dai bilanci (nel 2011 Euro 2.080.873,00 nel 2012 Euro 5.080.566,00 e nel 2013 Euro 2.952.948,00). Inoltre, veniva rilevato che nel corso del 2012 si era provveduto ad una riduzione del capitale sociale per perdite e ricostituzione dello stesso per un importo pari ad Euro 2.126.000,00 sottoscritto per il 94,7% dalla capogruppo EFFE 2005. Quest'ultima sarebbe costantemente intervenuta*

67. In considerazione dei dati descritti, le Parti hanno, dunque, affermato che, in caso di mancata conclusione dell'operazione, sono in astratto prospettabili due scenari, ovverosia (i) una forte riduzione del personale e corrispondente riduzione degli editori distribuiti, con concentrazione su quelli ritenuti maggiormente redditizi, oppure (ii) la cessazione dell'attività di distribuzione in quanto non ritenuta strategica per EFFE 2005. Secondo le Parti ciascuno dei due scenari è da ritenersi meno desiderabile dell'operazione. Essi infatti si risolverebbero in una distruzione di ricchezza che non sarebbe accompagnata da alcuna sopravvenuta efficienza per PDE medesima o per i soggetti operanti a monte (gli editori) o a valle (le librerie).

68. Sul punto, le Parti hanno tenuto a precisare che benché le dichiarazioni sopra riportate non siano finalizzare ad invocare una *failing firm defence*, non si può prescindere nella valutazione dell'operazione dal considerare la prospettiva controfattuale anche in relazione alla natura difensiva dell'operazione e agli scenari alternativi in un mercato in contrazione.

b) La posizione dei concorrenti e dei terzi

69. Nel corso dell'istruttoria è stata da più parti rilevata la possibilità che l'operazione notificata sia suscettibile di produrre dei guadagni di efficienza nell'organizzazione dell'attività di distribuzione determinando un miglioramento della qualità del servizio e/o una riduzione dei suoi costi.

70. In particolare, secondo Mondadori[27], la logica industriale dell'operazione, inquadrata nel contesto di crisi in cui versa il mercato del libro (riduzione dei volumi e discesa dei prezzi), appare finalizzata a perseguire l'ottimizzazione dei costi attraverso la ricerca di sinergie nella struttura e nell'organizzazione dell'attività. L'efficienza del servizio svolto dall'operatore derivante dalla *joint venture*, secondo Mondadori, sarebbe funzionale alle nuove esigenze delle librerie che dovendo fronteggiare la concorrenza di Amazon devono poter contare su una riduzione dei tempi di consegna per poter garantire un servizio tempestivo al consumatore finale. Inoltre la sostituzione di due distinti soggetti con un operatore unico comporterebbe una ulteriore semplificazione degli adempimenti amministrativi per le librerie che avrebbero un solo interlocutore e un minor numero di consegne.

71. Anche i rappresentanti delle librerie[28] hanno confermato di attendersi dalla realizzazione dell'operazione prospettata un efficientamento del servizio con particolare riferimento ai tempi di consegna. Nello specifico i rappresentati delle librerie ritengono che, in ragione del fatto che Messaggerie Libri, operatore storico del settore, fornisce ad oggi un servizio più efficiente di quello offerto da PDE, sia ragionevole aspettarsi che all'esito dell'operazione la nuova entità sia in grado di garantire complessivamente il livello medio di servizio proprio di Messaggerie Libri.

72. La logica industriale dell'operazione volta al conseguimento di economie di scala è stata, altresì, evidenziata dalle società di logistica che hanno rilevato come la messa in comune da parte di Messaggerie e Feltrinelli delle attività di gestione dei magazzini e delle consegne porterà senza dubbio a conseguire livelli superiori di efficienza e potrà consentire alla *joint venture* la formulazione di un'offerta maggiormente competitiva difficilmente replicabile da un operatore singolo[29].

73. Taluni editori di grandi dimensioni, già clienti di una delle Parti, hanno dichiarato che a seguito dell'efficientamento dell'attività distributiva della nuova entità sia possibile attendersi un miglioramento delle condizioni economiche del servizio da quest'ultima offerto agli editori.

74. Da ultimo, anche alcuni distributori concorrenti hanno riconosciuto gli obiettivi di efficienza perseguiti dall'operazione[30], rilevando in taluni casi che la nuova entità sarebbe in grado di offrire condizioni più vantaggiose per gli editori compromettendo la possibilità per i concorrenti di formulare proposte competitive se non riducendo ulteriormente i propri margini[31].

VII.3 I vincoli all'esercizio del potere di mercato della joint venture

a) Le argomentazioni delle Parti

75. Le Parti ritengono che la concorrenza di RCS, Mondadori e Giunti, o in ogni caso l'esistenza di una *spare capacity* dei suddetti operatori, unitamente all'incentivo per questi ultimi ad utilizzarla, siano da soli sufficienti ad esercitare una forte pressione concorrenziale nei confronti della *joint venture.*

76. Inoltre dall'istruttoria sarebbe emersa la possibilità che gli altri distributori minori attivi a livello nazionale siano in grado di ampliare l'offerta di servizi nei confronti di editori indipendenti a seguito dell'operazione (Diffusione San Paolo e DirectBook). Infatti, nonostante le quote di mercato inferiori detenute, le Parti ritengono che le dimensioni e l'attuale giro d'affari di un distributore non costituiscano un limite all'espansione di un'impresa attiva nella distribuzione in

---

concedendo finanziamenti a PDE nel corso degli ultimi anni (nel 2009 finanziava la PDE per Euro 1.258.010,44; nel 2010 per Euro 4.026.345,66; nel 2011 per Euro 1.928.268,18; nel 2012 per Euro 11.094.584,81. Infine, al 31 dicembre 2013 l'importo residuo di tale finanziamento era pari ad Euro 11.933.608,60).]

[27] *[Cfr. verbale audizione Mondadori, doc. 130 del fascicolo istruttorio.]*

[28] *[Cfr. verbale audizione ALI doc. 72 del fascicolo istruttorio.]*

[29] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Geodis, doc. 83, Asendia, doc. 89, e Ceva Logistics, doc. 94 del fascicolo istruttorio.]*

[30] *[Cfr. Risposta di Libri.co alla richiesta di informazioni, doc. 85 del fascicolo istruttorio.]*

[31] *[Cfr. Risposte alle richieste di informazioni di ALI (Agenzia Libraria International) e Consorzio Egaf, doc. 78 e doc. 117.]*

quanto tali imprese si avvalgono generalmente di società di logistica terze e sono, pertanto, potenzialmente in grado di aumentare senza particolari oneri la propria capacità distributiva.

77. In sede di notifica le Parti hanno, altresì, sostenuto che non dovesse essere sottovalutata la pressione competitiva che il canale internet esercita e continuerà ad esercitare in misura sempre più elevata sul nuovo operatore nonché sui suoi concorrenti. Gli editori non integrati possono offrire i propri prodotti editoriali direttamente ai consumatori attraverso il canale internet (siti propri) e rivolgersi per i servizi di consegna a società specializzate nella logistica, o avvalersi dei c.d. distributori web pure, primo tra tutti Amazon. Nel corso dell'istruttoria le Parti hanno precisato, alla luce delle evidenze emerse, che la pressione concorrenziale del canale *on line* dovrebbe essere apprezzata in una prospettiva di medio-lungo periodo.

78. Quanto alla concorrenza potenziale, le Parti hanno osservato che il mercato della distribuzione all'ingrosso di libri di varia non appare caratterizzato da ostacoli normativi all'entrata né esistono particolari barriere all'ingresso d'altro tipo anche in considerazione del fatto che è possibile per le società di distribuzione avvalersi del supporto di società di logistica munite degli *asset* necessari all'esercizio dell'attività (magazzini e mezzi di trasporto). La possibilità di esternalizzare l'attività di trasporto e stoccaggio garantisce anche la flessibilità necessaria per operare alla scala ottimale in relazione alle mutevoli esigenze della clientela e condizioni della domanda.

b) Le argomentazioni dei concorrenti e dei terzi

79. Nel corso dell'istruttoria**,** i rappresentanti delle associazioni degli editori indipendenti hanno rilevato che Messaggerie e PDE sono i due unici operatori che offrono un livello di servizio, in termini di capillarità della distribuzione e di solidità finanziaria, idoneo a garantire l'accesso alle librerie indipendenti e di catena e, pertanto, la visibilità cui ogni editore aspira[32]. Le medesime associazioni hanno riferito che Messaggerie Libri e PDE attualmente offrono i servizi a condizioni differenziate garantendo così una effettiva possibilità di scelta ed esercitando l'una sull'altra una pressione concorrenziale[33].

80. La posizione di Mondadori, RCS e Giunti in merito al loro posizionamento sul mercato della distribuzione per conto terzi e alle rispettive politiche di estensione della propria offerta commerciale ad editori terzi rispetto ai gruppi di appartenenza è stata già illustrata nei paragrafi 52, 53, 54 cui si fa integrale rinvio.

81. D'altro canto, la vocazione all'autodistribuzione dei tre gruppi menzionati è stata rilevata anche dalle associazioni di categoria degli editori indipendenti che hanno riferito che le reti distributive di Mondadori RCS e Giunti non costituiscono per essi un'alternativa percorribile posto che detti operatori non offrono indistintamente i propri servizi di distribuzione sul mercato. Sul punto, infatti, è stato rilevato dai rappresentanti delle associazioni di categoria che anche la marginale attività di distribuzione per conto terzi effettuata da RCS Mondadori e Giunti sarebbe riservata ad editori in qualche modo collegati ai citati gruppi e non aperta indistintamente alla generalità degli editori indipendenti[34]. Inoltre è stato fatto presente che i servizi offerti da RCS e Giunti si differenziano dal servizio offerto da Messaggerie e Feltrinelli in quanto i primi due non consentono la separazione del servizio di distribuzione da quello di promozione[35].

82. I rappresentanti degli editori indipendenti hanno, altresì, rilevato che esistono altri distributori per conto terzi che operano a livello nazionale come ALI, Proliber, Consorzio Egaf, ma che queste realtà sono di dimensioni molto inferiori rispetto a Messaggerie e Feltrinelli, non hanno la stessa solidità finanziaria e non sono in grado di garantire lo stesso livello di servizio in termini di capillarità della distribuzione e di adeguatezza del sistema informativo offerto[36]. Inoltre, alcuni dei distributori citati sono ad oggi specializzati ovvero operano prevalentemente in particolari settori (Proliber distribuisce per lo più prodotti editoriali di carattere religioso, e il Consorzio Egaf è specializzato nel settore tecnico-giuridico)[37].

83. I summenzionati distributori nazionali non integrati che sono stati anch'essi interpellati (ALI, Proliber, Egaf, CDA, etc.) hanno per lo più evidenziato che in astratto non avrebbero vincoli di capacità per assorbire in tempi brevi la domanda che eventualmente dovesse spostarsi verso di loro a seguito della realizzazione dell'operazione notificata e

---

[32] *[Cfr. Verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125. del fascicolo istruttorio. Nello stesso senso cfr. risposta di Amazon alla richiesta di informazioni, doc. 110.]*

[33] *[Cfr. nello stesso senso anche risposta di Diffusione San Paolo alla richiesta di informazioni, doc. 99 del fascicolo istruttorio.]*

[34] *[Verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125 del fascicolo istruttorio.]*

[35] *[Sul punto RCS ha dichiarato di non essere propensa a rimodulare il servizio offerto agli editori terzi limitandosi al servizio di distribuzione in quanto non si ritiene un mero operatore di logistica, cfr. verbale audizione RCS del 5 novembre 2014, doc. 106 del fascicolo istruttorio.]*

[36] *[Cfr. verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125, sui vantaggi competitivi di Messaggerie Libri e PDE anche risposta di De Agostini alla richiesta di informazioni, doc. 71, risposta di Newton Compton alla richiesta di informazioni, doc. 69, risposta di Amazon alla richiesta di informazioni, doc. 110, risposta di Laterza alla richiesta di informazione, doc. 70 del fascicolo istruttorio.]*

[37] *[Cfr. docc. 113 e 125, risposta del Consorzio Egaf alla richiesta di informazioni doc. 117 del fascicolo istruttorio, risposte di Messaggero Distribuzione e Proliber alla richiesta di informazioni docc. 111 e 112 del fascicolo istruttorio.]*

della politica commerciale praticata dal nuovo operatore[38]. Tuttavia, in ragione delle valutazioni sopra descritte, le associazioni di categoria degli editori indipendenti hanno fatto presente che la scelta di servirsi di tali distributori è oggi solitamente determinata unicamente dall'impossibilità di instaurare un rapporto contrattuale con Messaggerie Libri e PDE che rappresenta l'obiettivo di ogni editore indipendente in ragione delle caratteristiche del servizio da queste offerto.

84. Agli operatori nazionali sopracitati si affiancano un numero elevato di distributori regionali o locali che in ragione dell'ambito di attività non rispondono alle esigenze degli editori che vogliono essere distribuiti su base nazionale. In taluni casi i distributori regionali hanno deciso di consorziarsi tra loro al fine di poter offrire un servizio su scala nazionale come avvenuto nel caso di CDA. Tali realtà, tuttavia, possono rivelarsi non sufficientemente solide e, dunque, affidabili in quanto la continuità della loro attività dipende dalla stabilità dell'accordo consortile che può venir meno[39].

85. È stato inoltre rilevato nel corso dell'istruttoria che i grossisti, pur svolgendo la propria attività in concorrenza con i distributori, costituiscono un'alternativa più per le librerie che per gli editori in ragione del fatto che le clausole di esclusiva contenute nei contratti di distribuzione riservano al distributore anche la fornitura ai grossisti. Di conseguenza gli editori che si servono di un distributore di norma, e quindi salvo deroghe, non avranno rapporti contrattuali diretti con i grossisti, a differenza della parte minoritaria degli editori che non avendo un contratto di distribuzione che li vincoli all'esclusiva potranno scegliere di affidare la distribuzione dei propri prodotti alla diversa categoria dei grossisti.[40]

86. Dall'istruttoria è emerso che anche le librerie prediligono il rapporto diretto con il distributore per una questione di condizioni economiche applicate e si rivolgono, pertanto ai grossisti in via subordinata nei casi in cui non riescono ad instaurare un rapporto contrattuale con l'editore ovvero con il suo distributore[41]. Il grossista, infatti, applicherà alle librerie condizioni economiche meno vantaggiose in ragione del fatto che nella generalità dei casi esso stesso dovrà passare attraverso l'intermediazione del distributore con la conseguenza che potrà praticare uno sconto inferiore.

87. Con riguardo alla possibilità per gli editori indipendenti di dotarsi di una propria rete distributiva in alternativa all'esternalizzazione dei servizi, è stato rilevato che solo taluni dei maggiori editori sono in grado di effettuare una distribuzione diretta dei propri prodotti e comunque lo fanno in modo parziale e limitatamente a librerie selezionate, affidando la rimanente parte della distribuzione a soggetti terzi. In ragione dei rilevanti investimenti necessari, la distribuzione diretta risulta di fatto preclusa agli editori di piccole dimensioni e non costituisce, pertanto, un'alternativa al ricorso ad un operatore di distribuzione terzo[42]. A tale proposito, i rappresentanti delle associazioni di categoria hanno rilevato come per gli editori medio piccoli il ruolo del distributore sia di vitale importanza per un'efficiente operatività di un editore indipendente in quanto garantisce la capillarità della diffusione, la gestione dei crediti, un livello minimo di flusso di cassa e un supporto nella programmazione dell'attività editoriale[43].

88. Quanto al ruolo delle società di logistica nel mercato della distribuzione, le informazioni raccolte dal campione interpellato consentono di rilevare che tali operatori non svolgono l'attività di distribuzione ma possono tutt'al più configurarsi come *partner* commerciali di un distributore ovvero di un editore, mettendo a disposizione di tali soggetti servizi di supporto logistico[44]. Le medesime società di logistica hanno, altresì, dichiarato di non avere limiti di capacità logistica da mettere a disposizione di soggetti che la dovessero richiedere[45], ovvero di essere in grado di ampliare l'offerta disponibile laddove ciò si rivelasse conveniente[46].

89. Tutti gli editori interpellati, nonché le associazioni di categoria degli editori indipendenti, hanno rilevato che il canale *on line* benché sia l'unico canale di vendita in crescita negli ultimi anni, non sia in grado di rappresentare un'alternativa per l'editore all'intermediazione di un distributore[47].

90. Il canale *on line* consente, infatti, di raggiungere il consumatore finale ma non le librerie che rimangono allo stato il canale di vendita principale per tutti gli editori (circa il 90% delle vendite totali sono infatti riconducili ad esso). Inoltre occorre distinguere tra le vendite dirette che l'editore realizza attraverso il proprio sito, che costituiscono

---

[38] *[Cfr. risposte alle richieste di informazioni di Proliber, doc. 112, Diffusione San Paolo, doc. 99, Consorzio Egaf, doc. 117, CDA, doc.82, Libri.co, doc. 85 del fascicolo istruttorio.]*

[39] *[Cfr. verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125 del fascicolo istruttorio.]*

[40] *[Cfr. verbale audizione ALI doc. 72, risposta alla richiesta di informazioni di Giorgi Libri doc. 105 del fascicolo istruttorio.]*

[41] *[Cfr. verbale audizione ALI doc. 72 nonché risposta di Laterza alla richiesta di informazioni, doc. 70 del fascicolo istruttorio.]*

[42] *[Cfr. risposta alla richiesta di informazioni di Edizioni Due Punti, doc. 86, verbale audizione FIDARE, doc. 125, risposta di Giuffrè alla richiesta di informazioni, doc. 147 del fascicolo istruttorio.]*

[43] *[Cfr. verbale audizione FIDARE, doc. 125.]*

[44] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Geodis, doc. 83, Asendia, doc. 89, e Ceva Logistics, doc. 94 del fascicolo istruttorio.]*

[45] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazione di Asendia, doc. 89 e Ceva Logistics, doc. 94 del fascicolo istruttorio.]*

[46] *[Cfr. risposta di Geodis alla richiesta di informazioni, doc. 83 del fascicolo istruttorio.]*

[47] *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Laterza, doc. 70, di De Agostini, doc. 71, di Newton Compton, doc. 69, di San Paolo Edizioni, doc. 100, di Carocci, doc. 109, de Il Mulino, doc. 90, di Due Punti Edizioni, doc. 93 del fascicolo istruttorio.]*

generalmente una percentuale assolutamente marginale delle vendite totali, e le vendite effettuate attraverso le librerie *on line*, e in particolare attraverso Amazon, modalità quest'ultima che può arrivare anche a rappresentare il 15% delle vendite totali. In ogni caso è stato rilevato che la presenza di clausole di esclusiva nei contratti di distribuzione implica nella generalità dei casi che l'editore non possa rifornire direttamente Amazon o altre librerie *on line* ma debba farlo attraverso il distributore[48]; tra l'altro secondo alcuni editori il rapporto diretto con Amazon sarebbe oneroso in termini di gestione dei rifornimenti in assenza dell'intermediazione di un distributore[49].

91. In relazione alla possibilità di nuovi ingressi sul mercato oltre ad essere stata confermata la rilevanza delle dimensioni minime di un soggetto che voglia operare in modo efficiente in un mercato caratterizzato da economie di scala, e la necessità di investimenti significativi[50], gli editori indipendenti hanno evidenziato come l'attività distributiva nel settore librario non possa essere ridotta ad una mera attività logistica ma richieda delle competenze specifiche. Inoltre per svolgere il ruolo di distributore è imprescindibile instaurare dei rapporti con le librerie e, in particolare con quelle di catena il cui peso è in forte crescita e che, essendo integrate nei grandi gruppi editoriali, hanno già i loro distributori di riferimento. Le librerie non sono, infatti, tenute ad intrattenere rapporti commerciali con tutti i distributori.

VII.4 Gli effetti dell'operazione

a) Le argomentazioni dei terzi

92. Gli editori indipendenti di grandi dimensioni interpellati nel corso del procedimento non hanno evidenziato criticità derivanti dall'operazione. Tali soggetti hanno per lo più evidenziato la natura necessitata dell'operazione alla luce del contesto di crisi del mercato e hanno affermato che la stessa potrebbe produrre efficienze e non anche un peggioramento delle condizioni economiche del servizio di distribuzione.

93. Con riguardo invece alla più numerosa categoria degli editori indipendenti di dimensioni medio-piccole, le associazioni di categoria sentite hanno espresso una forte preoccupazione in riferimento al fatto che l'operazione notificata è suscettibile di comportare per gli editori indipendenti una rilevante perdita di potere negoziale nei confronti del nuovo operatore[51]. In particolare le conseguenze temute concernono la possibilità stessa di mantenere o instaurare un rapporto con la *joint venture* nonché le condizioni economiche alle quali quest'ultima deciderà di proseguire ovvero offrire il servizio.

94. In via preliminare, le associazioni di categoria hanno rilevato che in un contesto come quello attuale per gli editori indipendenti risulta fondamentale riuscire ad essere distribuiti da Messaggerie Libri o da PDE in quanto la struttura delle due società, e la capillarità della distribuzione che esse garantiscono, rappresentano un accesso privilegiato alle librerie indipendenti e di catena, anche in considerazione del fatto che dette società appartengono a gruppi che operano nel mercato a valle della vendita al dettaglio dove sono presenti con le proprie catene[52]. Il ruolo svolto da Messaggerie Libri e PDE è molto rilevante per un editore indipendente non solo per le caratteristiche del servizio offerto ma anche per l'influenza che tali società hanno nell'indirizzare le quantità di libri richieste dalle librerie. Se prima dell'operazione notificata, gli editori indipendenti avevano la possibilità di rivolgersi a due soggetti parimenti in grado di soddisfare le esigenze sopra descritte, la prospettata fusione di Messaggerie Libri e PDE ha come conseguenza che gli editori indipendenti abbiano un solo interlocutore obbligato rispetto al quale non dispongono di leve negoziali.

95. Le associazioni hanno evidenziato come già oggi Messaggerie Libri e PDE operino una selezione degli editori indipendenti con i quali instaurare un rapporto contrattuale effettuando una valutazione sui fatturati e sui titoli pubblicati all'anno. Il timore delle associazioni è che il nuovo operatore possa effettuare tale valutazione in modo ancora più rigido o, comunque, possa ottenere lo stesso effetto escludente attraverso il peggioramento delle condizioni economiche e contrattuali del servizio offerto. Anche l'imposizione di condizioni contrattuali non sostenibili da un editore indipendente sortirebbe lo stesso effetto di un diniego espresso di negoziazione o di una cessazione del rapporto in essere.

96. I timori manifestati troverebbero conferma, stando a quanto riferito, nel fatto che negli ultimi mesi Messaggerie Libri e PDE avrebbero già inviato delle disdette contrattuali ovvero chiesto la rinegoziazione dei contratti in essere.

97. Per quanto concerne gli effetti dell'operazione sulle condizioni economiche del servizio offerto dal nuovo operatore, è stato precisato che il peggioramento delle condizioni economiche può derivare non solo dalla compressione del margine spettante all'editore, ma anche dall'inasprimento e/o dall'imposizione di altre clausole contrattuali, quali l'allungamento dei tempi di pagamento, le penalità in caso di eccesso di resi e dalla discrezionalità del distributore di applicare dei sovrasconti alle librerie ribaltandoli sugli editori.

---

48 *[Cfr. risposta alla richiesta di informazioni di Amazon, doc. 110 del fascicolo istruttorio.]*

49 *[Cfr. risposte alla richiesta di informazioni di Carocci, doc. 109 e de Il Mulino, doc. 90, di De Agostini, doc. 71 del fascicolo istruttorio.]*

50 *[Cfr. risposta di Amazon alla richiesta di informazioni, doc. 110 nonché nota depositata dall'Associazione Italiana Editori, doc. 118 del fascicolo istruttorio.]*

51 *[Cfr. verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125.]*

52 *[Cfr. verbali di audizione delle Associazioni di categoria degli editori indipendenti ODEI e FIDARE, docc. 113 e 125 nonché risposta di Due Punti Edizioni, doc. 93 del fascicolo istruttorio.]*

98. Le associazioni degli editori indipendenti hanno, altresì, rilevato che negli ultimi 10 anni si è registrata una progressiva compressione dei margini degli editori in ragione del fatto che a fronte degli aumenti degli sconti richiesti e ottenuti dalle librerie di catena (che stanno diventano sempre più numerose a scapito di quelle indipendenti), il distributore ha conservato il proprio margine ribaltando sull'editore il maggior sconto[53]. Inoltre sono state imposte nel rapporto di distribuzione modifiche contrattuali peggiorative per l'editore (allungamento della scadenza di pagamento, introduzione della penale sull'esubero resi).

99. I rappresentanti delle associazioni degli editori indipendenti hanno, inoltre, ravvisato la possibilità che la costituzione della *joint venture* sia suscettibile di incidere sull'accesso degli editori indipendenti non distribuiti dalla stessa nelle librerie di catena ad essa collegate. Al riguardo già oggi gli editori distribuiti da Messaggerie Libri o da PDE riceverebbero nelle librerie dei rispettivi gruppi un trattamento preferenziale rispetto agli editori che si servono di altri distributori.

100. Con riferimento agli effetti dell'operazione sulla continuità delle forniture alle librerie indipendenti e sulle condizioni economiche e di qualità del servizio offerto alle stesse, nel corso dell'istruttoria è stata sentita l'Associazione Librai Italiani. L'Associazione di categoria, che annovera tra i suoi associati quasi esclusivamente librerie non di catena, ha dichiarato di non temere particolari ricadute negative dell'operazione in esame sulla continuità del servizio e sulle condizioni di fornitura. In particolare, i rappresentanti dell'associazione hanno rilevato come la persistente strategicità del canale di vendita rappresentato dalle librerie indipendenti (40% circa) consenta di escludere che il nuovo operatore risultante dalla *joint venture* possa avere un interesse all'interruzione delle forniture, anche in ragione del fatto che le librerie indipendenti sono i soggetti della filiera da cui l'editore/distributore estrae un margine maggiore (riconoscendo alle librerie indipendenti uno sconto di molto inferiore a quello riconosciuto alle librerie di catena)[54].

101. Inoltre, anche in caso di interruzione dei rapporti diretti con il distributore, le librerie indipendenti conservano la possibilità di approvvigionarsi dei prodotti editoriali di interesse presso i grossisti, sebbene a condizioni economiche generalmente meno vantaggiose in considerazione del fatto che a loro volta i grossisti debbono rifornirsi dai distributori. D'altro canto, il ricorso al grossista è già la modalità di approvvigionamento prevalente per le librerie che non riescono ad instaurare un rapporto diretto con il distributore in ragione dell'incapacità di fornire a quest'ultimo garanzie finanziarie (è questo il caso delle *starticoloup* e delle librerie con pregressa insolvenza).

102. Quanto alle condizioni economiche della fornitura, l'associazione ha evidenziato che le dinamiche del mercato sono molto rigide e che la scontistica base applicata dai distributori (per conto degli editori) è consolidata e deve ritenersi difficilmente negoziabile al ribasso anche da parte di un operatore librario forte. Con riguardo alla qualità del servizio offerto dal nuovo operatore, l'associazione ritiene che l'operazione sia suscettibile di generare un efficientamento dell'attività svolta con particolare riferimento alla riduzione dei tempi di consegna.

b) Le argomentazioni delle Parti

103. Le Parti hanno osservato che la maggior parte dei contributi all'istruttoria provenienti dagli operatori del mercato editoriale ha confermato che l'operazione non è idonea a produrre effetti anticoncorrenziali. Al contrario sarebbe emerso che l'operazione si inserisce in un contesto di mercato caratterizzato da una forte contrazione che sembra destinata a proseguire negli anni a venire: le efficienze derivanti dall'integrazione vengono ritenute necessarie per il mantenimento di un elevato standard qualitativo del servizio di distribuzione a costi ragionevoli per la generalità degli editori, con conseguente beneficio per quei consumatori che continueranno ad acquistare prodotti editoriali dal canale fisico. Le Parti citano a supporto di tale lettura delle risultanze istruttorie in particolare le valutazioni effettuate dai grandi editori indipendenti (Newton Compton, De Agostini, Carocci) e dall'Associazione Librai Italiani.

104. Le valutazioni di cui sopra smentirebbero secondo le Parti la preoccupazione espressa nel provvedimento di avvio, secondo cui "*il potere di mercato esercitabile dalla nuova società sia suscettibile di tradursi in un peggioramento delle condizioni economiche da questa praticate agli editori e alle librerie non integrate e/o in un peggioramento della qualità del servizio fornito a tali soggetti*", e al contrario evidenzierebbero i vantaggi in termini di costi e qualità del servizio offerto a beneficio sia degli operatori a monte (gli editori), sia degli operatori a valle (le librerie).

105. Le Parti rilevano come le uniche preoccupazioni concorrenziali connesse alla realizzazione dell'operazione siano state sollevate dagli editori medio-piccoli. In relazione agli argomenti utilizzati dai rappresentanti delle associazioni di categoria di questi ultimi, le Parti hanno illustrato come le preoccupazioni espresse siano in parte basate sulla mancata comprensione della struttura dell'operazione e dell'ambito operativo della *joint venture* limitato esclusivamente all' attività di distribuzione. L' esclusione delle attività promozionali dal perimetro dell'operazione non consentirebbe, infatti, alla *joint venture* di incidere sui rapporti commerciali tra editori e librerie e quindi di ostacolare l'ingresso o l'espansione degli editori sul mercato.

106. Le scelte commerciali degli editori rimarranno, secondo la prospettazione delle Parti, esclusiva prerogativa degli editori e la loro implementazione dipenderà dal risultato delle negoziazioni da essi intraprese (congiuntamente alle strutture promozionali da essi scelte) con le librerie, rispetto alle quali la *joint venture* rimarrà estranea. E' stato sottolineato, inoltre, che la visibilità degli editori indipendenti all'interno dei punti vendita non è determinata dal distributore ma dipenderebbe dall'attività del promotore. Ne consegue che la nuova entità risultante dall'operazione

---

53 *[Cfr. verbale audizione ODEI, doc. 113 del fascicolo istruttorio.]*

54 *[Cfr. verbale audizione ALI, doc. 72 del fascicolo istruttorio.]*

non potrà in alcun modo influenzare le politiche commerciali degli editori distribuiti. In particolare, la *joint venture* non potrà influenzare - in quanto oggetto di negoziazione tra editore e librai, con l'eventuale intermediazione delle reti di vendita: (i) le quantità di libri immesse sul mercato; (ii) l'autorizzazione dei resi; (iii) gli sconti concessi ai librai e le attività promozionali in genere; nonché (iv) la contrattazione con le catene di librerie.

107. Le Parti hanno, altresì, evidenziato l'interesse della *joint venture* a distribuire il maggior numero di editori possibile per un uso efficiente della capacità distributiva. Al riguardo è stato rilevato come Messaggerie Libri già oggi offra i propri servizi agli editori senza operare una selezione sulla base delle dimensioni degli stessi, ma guardando al progetto editoriale (con specifico riguardo all'impegno a produrre novità) e soprattutto alla disponibilità da parte dell'editore di una promozione efficiente. Tuttavia appare evidente che non si possa prescindere da una valutazione che investe l'affidabilità finanziaria degli editori che richiedono di essere distribuiti.

Quanto a PDE, è stato fatto presente che tale società ha storicamente annoverato tra gli editori distribuiti numerosi editori indipendenti medio-piccoli e ha sempre cercato di fornire loro un servizio efficiente a condizioni eque; l'operazione in esame sarebbe finalizzata proprio a garantire la continuità di tale attività e non certo a ridurre il numero degli editori distribuiti.

108. Le Parti hanno, infine, dichiarato che non è in alcun modo in corso una campagna di disdette contrattuali in funzione dell'operazione in esame. Se ci sono state delle disdette nell'ultimo periodo, si tratta di casi isolati che hanno delle motivazioni non correlate all'operazione.

VIII. LA VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

VIII.1 il mercato rilevante

109. Alla luce delle evidenze istruttorie sulla struttura della domanda e dell'offerta dei servizi di distribuzione, si ritiene che il mercato rilevante nell'ambito del quale deve essere valutata l'operazione in esame vada definito tenendo conto dei soli servizi di distribuzione offerti ad editori terzi rispetto ai gruppi di appartenenza e non anche delle attività distributive svolte *in house*. Tale conclusione è suffragata, in particolare, dalle risultanze istruttorie relative:

a) al fatto che Mondadori, RCS e Giunti svolgono l'attività di distribuzione prevalentemente per il soddisfacimento delle esigenze interne ai rispettivi gruppi e solo in via residuale offrono servizi distributivi ad editori terzi;

b) alla dichiarata mancanza di interesse, ovvero all'esistenza di un interesse limitato o condizionato, da parte di Mondadori RCS e Giunti allo sviluppo dell'attività distributiva per conto terzi;

c) all'impossibilità di configurare l'implementazione di una distribuzione diretta come alternativa economicamente sostenibile alla distribuzione esterna.

110. Dalle informazioni raccolte durante l'istruttoria è, infatti, emerso che l'attività distributiva per conto terzi svolta nel 2013 rappresenta per Mondadori, RCS e Giunti rispettivamente il *[0-5%]*, il *[5-10%]* e il *[0-5%]* del fatturato complessivo della distribuzione.

111. RCS e Giunti concepiscono, infatti, la distribuzione per conto di editori terzi come un'attività ancillare rispetto al core business del gruppo che rimane l'attività editoriale. Partendo da tale presupposto, RCS seleziona gli editori terzi da distribuire secondo un criterio di completamento del proprio catalogo, mentre Giunti distribuisce i prodotti editoriali di soggetti terzi con i quali abbia in essere accordi di compartecipazione e coedizione. Mondadori, dal canto suo, seleziona gli editori terzi da distribuire sulla base della solidità finanziaria degli stessi come dimostrato dall'acquisizione negli ultimi due anni della sola distribuzione dei prodotti editoriali di De Agostini. Del resto, le associazioni di categoria degli editori indipendenti hanno riferito che le reti distributive di Mondadori, RCS e Giunti non costituiscono per gli editori medio-piccoli un'alternativa percorribile posto che i suddetti gruppi editoriali non offrono indistintamente i propri servizi di distribuzione sul mercato. Gli esempi riportati dalle Parti al fine di dimostrare la contendibilità dei clienti e la sostituibilità tra Messaggerie Libri, da un lato, e Mondadori e RCS dall'altro, costituiscono un campione molto limitato (12 casi in 4 anni) e comunque non sono idonei a scalfire le evidenze istruttorie relative al fatto che Mondadori e RCS scelgono gli editori terzi da distribuire in base a delle logiche aziendali prestabilite e non rivolgono la propria offerta commerciale all'intera categoria degli editori indipendenti.

112. Va, inoltre, considerato che RCS e Giunti non consentono di scindere l'attività di promozione da quella di distribuzione così offrendo un servizio sostanzialmente diverso rispetto a quello di Messaggerie Libri e PDE, che risulta non appetibile per tutti quegli editori che preferiscono svolgere l'attività di promozione in proprio ovvero affidarla a società terze indipendenti.

113. In aggiunta al fatto che per Mondadori, RCS e Giunti attualmente l'attività per conto terzi risulta essere marginale, le predette società, che secondo le Parti dovrebbero rappresentare la principale fonte di pressione concorrenziale per la *joint venture,* non hanno manifestato interesse ad espandere l'attività di distribuzione per conto terzi all'indomani della realizzazione dell'operazione. Mondadori, RCS e Giunti hanno, infatti, affermato che, a prescindere dalla capacità distributiva disponibile, non rientra nelle rispettive strategie di gruppo l'offerta dei propri servizi distributivi alla generalità degli editori indipendenti.

114. Non sono, pertanto, condivisibili le argomentazioni che le Parti svolgono a supporto della tesi secondo cui l'esistenza di *spare capacity* dei gruppi editoriali concorrenti risulterebbe di per sé sufficiente a far propendere per una definizione ampia del mercato che ricomprenda anche l'attività distributiva *in house*[55].

115. I precedenti comunitari citati dalle Parti non risultano, invero, conferenti rispetto al caso di specie, in primo luogo perché relativi a settori industriali (sistemi elettrici nel caso T-310/01 e manufatti in rame M4781) molto diversi da quello editoriale, a differenza del caso Lagardère citato nel provvedimento di avvio che, pur riguardando un differente mercato geografico (Francia), si occupa specificamente del mercato della distribuzione di libri. D'altro canto, sono le stesse Parti ad affermare che la Commissione, seguendo l'indirizzo del Tribunale, adotterebbe un approccio caso per caso, ragion per cui appare maggiormente coerente con tale impostazione il prendere in considerazione un precedente specifico piuttosto che operare un'applicazione analogica di principi dedotti nell'ambito di contesti completamente differenti.

116. In ogni caso, si rileva che l'impostazione seguita dalla Commissione[56] nella Decisione del caso M4781 non confligge con quella prospettata nel caso Lagardère dove la Commissione ha dapprima valutato l'esclusione dei servizi *in house* dal mercato rilevante della distribuzione, al fine di correttamente identificare la quota di mercato detenuta dalle parti, ma ha in ogni caso rilevato come la produzione *in house* dovesse essere presa in considerazione per valutare il potere di mercato dell'entità post merger.

117. Alla luce di quanto rilevato, appare coerente con la prassi e i principi comunitari l'esclusione dei servizi *in house* dal perimetro merceologico nei casi specifici in cui, come nella fattispecie, tale soluzione risulta maggiormente idonea a rappresentare la posizione delle parti e le dinamiche concorrenziali.

118. Ciò chiarito, il vincolo competitivo rappresentato dai grandi gruppi editoriali integrati che svolgono principalmente attività distributiva *in house*, verrà valorizzato nell'ambito della valutazione del potere di mercato detenuto dalla *joint venture*, coerentemente con quanto ritenuto nei precedenti comunitari.

119. Dall'istruttoria è, altresì, emerso che non è possibile configurare in via generale una sostituibilità tra l'esternalizzazione dei servizi distributivi e l'autoproduzione dei medesimi servizi. La rilevanza degli investimenti necessari in termini di risorse dedicate all'attività e di strutture logistiche ed informatiche, l'assunzione del rischio di credito associato alla solvibilità delle librerie, unitamente alla complessità della gestione dei rapporti diretti che andrebbero stabiliti con le librerie di catena e con quelle indipendenti, rendono in generale non praticabile per gli editori indipendenti la realizzazione di una propria rete distributiva idonea a soddisfare per intero le esigenze *in house*.

120. L'assenza di sostituibilità tra autoproduzione e esternalizzazione dei servizi distributivi porta anch'essa a far ritenere che i servizi *in house* vadano esclusi dal perimetro del mercato rilevante.

121. In conclusione, alla luce delle risultanze istruttorie e delle valutazioni effettuate, si ritiene che il mercato rilevante nell'ambito del quale deve essere valutata l'operazione comunicata sia quello della distribuzione dei libri di varia per conto di editori terzi.

VIII.2 la posizione dominante

122. Il potere di mercato delle Parti e della costituenda *joint venture* deve essere, pertanto, valutato nell'ambito del mercato rilevante come sopra definito, ossia in quel contesto in cui editori integrati, distributori indipendenti e grossisti offrono in concorrenza tra loro servizi di distribuzione di libri di varia per conto di editori terzi.

123. Le evidenze istruttorie hanno confermato che, come già rilevato in sede di avvio del procedimento, Messaggerie Libri e PDE rappresentano i due principali operatori a livello nazionale che operano sul mercato della distribuzione per conto di editori terzi. In particolare, i rappresentanti delle associazioni degli editori indipendenti hanno rilevato che Messaggerie Libri e PDE sono i due unici operatori che offrono un livello di servizio, in termini di capillarità della distribuzione e di solidità finanziaria, idoneo a garantire l'accesso diffuso alle librerie indipendenti e di catena. Le caratteristiche dei due operatori e la sostituibilità dei servizi offerti determina, dunque, che Messaggerie Libri e PDE siano qualificabili come i più stretti sostituti reciproci.

124. La percezione del mercato circa la posizione di preminenza di Messaggerie Libri e PDE trova riscontro nelle quote di mercato detenute dai gruppi Messaggerie e Feltrinelli nel contesto di mercato risultante dal computo delle sole attività di distribuzione di libri di varia svolte per conto di operatori terzi. Il gruppo Messaggerie (con le società

---

55 *[Ad avviso delle Parti tale conclusione sarebbe in linea con la prassi e la giurisprudenza comunitaria secondo cui l'esistenza di spare capacity degli operatori che svolgono servizi in house rappresenterebbe un vincolo competitivo in ragione del fatto che il conseguimento di economie di scala costituisce un incentivo all'utilizzo della capacità in eccesso. Tale orientamento secondo le Parti risulterebbe contrastante rispetto a quanto stabilito dalla Commissione nel caso Lagardère/Natexis/VUP (M2978), citato nel provvedimento di avvio, dove si addiveniva ad un'esclusione automatica dei servizi in house nella definizione del mercato. A supporto della propria tesi interpretativa le Parti citano una Decisione del Tribunale di primo grado (T-310/01) e una Decisione della Commissione (M4781).]*

56 *[La Decisione riguarda un mercato molto complesso che investe l'intera catena di produzione del rame, che non presenta alcuna analogia con la filiera del libro. Inoltre, la valutazione concorrenziale cui le Parti fanno riferimento, era finalizzata a rispondere alla questione relativa alla possibilità stessa di individuare un mercato rilevante laddove la produzione di un determinato semilavorato era per oltre l'80% destinata ad uso interno. Le argomentazioni della Commissione sulla spare capacity erano, pertanto, volte a valutare la sussistenza di un vincolo concorrenziale nel caso in cui l'operazione comunicata avesse comportato un aumento dei prezzi del semilavorato in questione. In quest'ottica veniva considerata la probabilità che gli operatori decidessero di incrementare la produzione per il mercato. Ma quel che più rileva è che la Commissione, nell'effettuare le valutazioni anzidette, ha tenuto in debita considerazione non solo l'incentivo economico astratto per gli operatori ad incrementare la produzione per il mercato ma anche l'espressa dichiarazione di volontà in tal senso così come emersa dalle risultanze istruttorie.]*

Messaggerie Libri e Fastbook) rappresenta il primo operatore del mercato detenendo una quota del *[35-40%]* mentre il gruppo Feltrinelli (con la società PDE) rappresenta il secondo operatore con una quota del *[15-20*%]. Il terzo operatore è il Consorzio Egaf con un quota del *[5-10*%]. La *joint venture*, pertanto, verrebbe a detenere una quota di mercato del *[55-60%]* pari a circa sette volte la quota del secondo operatore (Consorzio Egaf). L'indice di concentrazione HHI, già superiore a 2.000 nello scenario pre-concentrazione, subirebbe un incremento di 1.354.

125. Nel contesto di mercato sopra definito**,** Mondadori e RCS detengono quote al di sotto del *[inferiori al 5*%], mentre la quota di Giunti risulta *[inferiore al 5*%]. In ragione delle ridotte quote detenute è evidente che tali operatori allo stato non costituiscono un vincolo competitivo stringente. Inoltre non è ipotizzabile che le strategie commerciali dei suddetti operatori possano mutare radicalmente nel breve periodo, posto che Mondadori, RCS e Giunti hanno espressamente escluso, seppur con argomentazioni differenziate, la loro intenzione di sviluppare in modo sistematico l'offerta di servizi distributivi per conto di editori terzi. La mera sussistenza di capacità sufficiente all'espansione non può essere considerata di per sè un incentivo al suo utilizzo posto che gli operatori in questione non sono distributori puri, bensì grandi editori integrati che perseguono obiettivi ed interessi di gruppo.

126. Rilevato quanto sopra circa la posizione attuale e la prospettiva di breve periodo di Mondadori, RCS e Giunti, è da osservare, tuttavia, che la crisi del mercato editoriale unitamente alla pressione concorrenziale esercitata dalla digitalizzazione del prodotto editoriale (e-book), potrebbe eventualmente condurre nel medio-lungo periodo ad una revisione delle strategie aziendali dei suddetti gruppi improntandole ad un maggior utilizzo della capacità distributiva disponibile o reperibile. Solamente se ciò si verificasse ne deriverebbe una significativa disciplina concorrenziale nei confronti della *joint venture*, ma si tratta di una prospettiva al momento meramente ipotetica e tutt'altro che certa.

127. Quanto agli altri distributori e grossisti attivi a livello nazionale (Consorzio Egaf, ALI, Proliber, CDA, Diffusione San Paolo), occorre considerare che ad oggi questi operatori detengono generalmente quote di mercato non particolarmente significative. Inoltre, il mercato non li percepisce in grado di offrire la medesima qualità del servizio distributivo offerta dalle Parti in termini di capillarità e tempestività della distribuzione, di efficienza dei sistemi informativi e di garanzia finanziaria dei crediti. Anche la specializzazione settoriale di alcuni dei citati operatori (Consorzio Egaf nelle materie tecnico giuridiche e Proliber e Diffusione San Paolo nell'editoria religiosa) viene percepita come un limite per gran parte degli editori indipendenti di varia anche in ragione del minor numero di librerie che sono in grado di raggiungere. In considerazione di tali caratteristiche, con particolare rifermento al rilevato ritardo tecnologico rispetto alle Parti, appare improbabile che tali operatori, seppure astrattamente in grado di espandere la propria capacità distributiva in tempi rapidi, siano in grado di attrarre nuovi clienti e, pertanto, di costituire nel breve periodo un vincolo competitivo efficace nei confronti del nuovo operatore.

128. I distributori regionali o locali, in ragione dell'ambito di attività, non sono in grado di esercitare una pressione concorrenziale sul nuovo operatore in quanto non rispondono alle esigenze degli editori che vogliono essere distribuiti su base nazionale.

129. Quanto ai grossisti, essi hanno un ambito di operatività circoscritto in quanto, da un lato, costituiscono la scelta obbligata delle librerie che non riescono ad instaurare un rapporto contrattuale diretto con l'editore o con il distributore e, dall'altro, possono rispondere ad esigenze specifiche di un editore solamente in relazione a determinati ambiti territoriali. I grossisti, pertanto, non saranno in grado di esercitare un potere disciplinante sul nuovo operatore in quanto saranno essi stessi costretti a rifornirsi dalla *joint venture* per tutti i volumi degli editori contrattualizzati in esclusiva dalla stessa.

130. Le società di logistica operanti nel mercato della distribuzione hanno dichiarato di svolgere esclusivamente attività di supporto a quella del distributore con la conseguenza che se possono giocare un ruolo nell'espansione dei concorrenti della *joint venture*, sia pure limitatamente agli aspetti connessi con la movimentazione e lo stoccaggio dei volumi, non si configurano esse stesse come concorrenti né attuali né potenziali della stessa quantomeno in una prospettiva di breve periodo.

131. Con riguardo alla pressione competitiva esercitata dal canale di vendita *on line* dei prodotti editoriali cartacei, è emerso chiaramente dall'istruttoria che tale canale non è in grado di costituire un'alternativa per l'editore all'intermediazione di un distributore. Le evidenze istruttorie unanimi in tal senso hanno portato anche le Parti a rivedere la propria posizione iniziale su tale supposto vincolo competitivo il cui potere disciplinante è stato, da ultimo, ritenuto apprezzabile solamente in una prospettiva di medio-lungo periodo.

132. Va, inoltre, considerato che lo stesso Amazon, che rappresenta una forte pressione competitiva per i Gruppi Messaggerie e Feltrinelli nel mercato della vendita al dettaglio *on-line*, nel mercato della distribuzione si configura generalmente come un cliente dei distributori, e quindi della *joint venture*, in quanto i contratti di distribuzione prevedono clausole di esclusiva che di norma riservano al distributore anche l'approvvigionamento delle librerie *on line*, così precludendo un rapporto contrattuale diretto tra editori e librerie *on line* quali Amazon.

133. La rilevanza della dimensione dell'attività al fine di conseguire economie di scala, la necessità di investimenti significativi, la specificità delle competenze richieste, unitamente alla contrazione del mercato editoriale, inducono a ritenere poco probabile l'ingresso di nuovi operatori nella distribuzione.

Non deve essere, inoltre, sottovalutato che in un mercato già fortemente concentrato e caratterizzato da un'integrazione dei grandi gruppi editoriali a valle, potrebbe risultare non agevole per un nuovo operatore instaurare, nel breve termine, dei rapporti con le librerie e, in particolare con quelle di catena il cui peso è in forte crescita.

134. Come già evidenziato, gli investimenti rilevanti e la disponibilità finanziaria necessari per la realizzazione di una rete distributiva autonoma rendono non ipotizzabile nel breve periodo l'integrazione degli editori diversi dai grandi gruppi editoriali nell'attività distributiva.
135. In conclusione, l'operazione notificata consiste nella costituzione di una *joint venture* tra i due principali operatori a livello nazionale che operano sul mercato della distribuzione per conto di editori terzi e che, in ragione delle caratteristiche e della sostituibilità dei servizi offerti,sono qualificabili come i più stretti sostituti reciproci. La prospettata costituzione della *joint venture* avrà, pertanto, come effetto immediato il venir meno della pressione concorrenziale che gli operatori coinvolti esercitano reciprocamente l'uno sull'altro.
136. Ad esito dell'operazione, l'entità derivante dalla costituzione della *joint venture* andrà a detenere una quota del *[55-60%]* del mercato pari a circa sette volte la quota del secondo operatore. In considerazione della struttura di mercato, delle caratteristiche degli attuali concorrenti, dell'inidoneità della concorrenza potenziale ad esercitare nel breve periodo un potere disciplinante sul nuovo operatore, del fatto che il canale *on line* non è allo stato in grado di costituire una fonte di pressione concorrenziale e della scarsa probabilità che si verifichino nuovi ingressi o che editori diversi dai grandi gruppi editoriali riescano ad integrarsi nella distribuzione, si ritiene che non sussistano vincoli competitivi efficaci e che, pertanto, la costituenda *joint venture* andrà a detenere una posizione dominante sul mercato rilevante e sarà in grado di esercitare un potere di mercato prescindendo in misura apprezzabile dal comportamento di clienti, concorrenti e fornitori.

VIII.3 gli effetti dell'operazione

137. Dall'esame delle risultanze istruttorie emerge chiaramente che le criticità concorrenziali dedotte si concentrano sulla categoria degli editori indipendenti medio-piccoli. In particolare, i rappresentanti della suddetta categoria, hanno rilevato di temere che l'operazione in esame, interessando i due principali operatori del mercato, la cui posizione risulta ulteriormente rafforzata dall'integrazione degli stessi nei mercati a monte e a valle di quello in cui andrà ad operare la joint venture e che costituiscono per loro i più stretti sostituti reciproci, possa privare gli editori medio-piccoli della possibilità di scelta e di qualsiasi potere negoziale, obbligandoli ad accettare le condizioni economiche e di servizio imposte anche se peggiorative rispetto al contesto di mercato attuale. Il peggioramento delle condizioni economiche temuto può derivare, nella prospettazione fornita dalle associazioni di categoria, non solo dal livello dello sconto ma anche dall'inasprimento e/o dall'imposizione di altre clausole contrattuali, quali l'allungamento dei tempi di pagamento, le penalità in caso di eccesso di resi e dalla discrezionalità del distributore di applicare dei sovrasconti alle librerie ribaltandoli sugli editori. Gli editori indipendenti medio-piccoli hanno, altresì, rappresentato il rischio che l'eventuale rifiuto a contrarre da parte della *joint venture* sia suscettibile di avere delle ricadute anche sull'accesso degli editori, che non sono distribuiti dal nuovo operatore, alle catene librarie di riferimento.
138. In replica ai rilievi mossi dalle associazioni di categoria degli editori medio-piccoli sopra richiamati, le Parti hanno sostenuto che alcuni di essi sarebbero fondati su una non esatta individuazione dell'ambito di operatività della *joint venture* che si limiterà a svolgere attività di distribuzione e non anche attività di promozione. Una corretta considerazione del perimetro dell'operazione consentirebbe di rilevare che la *joint venture* non sarà in grado di influenzare le politiche commerciali degli editori distribuiti e, in particolare, non potrà incidere su: (i) quantità di libri immesse sul mercato; (ii) autorizzazione dei resi; (iii) sconti concessi ai librai e attività promozionali in genere; (iv) contrattazione con le catene di librerie. Tali aspetti commerciali continueranno, infatti, a costituire oggetto di negoziazione tra editore e librai, con l'eventuale intermediazione delle reti promozionali. Parimenti, la visibilità degli editori indipendenti all'interno dei punti vendita non sarebbe determinata dal distributore ma dipenderebbe dall'attività del promotore. L'esclusione delle attività promozionali dal perimetro dell'operazione escluderebbe, infatti, la possibilità per la *joint venture* di incidere sui rapporti commerciali tra editori e librerie e quindi di ostacolare l'ingresso o l'espansione degli editori sul mercato.
139. In merito a quanto dedotto dalle Parti circa l'ambito di operatività del distributore, si rileva che da una lettura complessiva delle evidenze istruttorie è ragionevole ritenere che talune delle criticità evidenziate dai rappresentanti delle associazioni di categoria degli editori indipendenti siano in effetti riconducibili all'attività del promotore e che, tuttavia, siano state erroneamente attribuite alla discrezionalità del distributore. Tale confusione presumibilmente è da addebitare al fatto che di frequente i servizi di promozione e distribuzione sono regolati da un unico contratto e, quindi, svolti da soggetti collegati tra loro, con la conseguenza che diviene difficile per l'editore separare le relative sfere di influenza. In particolare, la pratica della definizione dei sovrasconti alle librerie sembrerebbe essere di competenza della rete commerciale e, quindi, del promotore e non del distributore.
140. Poiché l'operazione notificata esclude espressamente dal perimetro della *joint venture* l'attività di promozione che le Parti continueranno a svolgere indipendentemente, le criticità riconducibili alla suddetta attività non possono essere considerate *merger specific* e, pertanto, non sono suscettibili di essere valutate nell'ambito della presente operazione. Parimenti, le criticità connesse all'accesso degli editori medio-piccoli alle catene librarie appaiono riconducibili alla concentrazione e al grado di integrazione già presente nella filiera del libro e, dunque, non qualificabili come possibili effetti verticali specifici dell'operazione notificata.
141. Ciò detto, gli effetti negativi che l'operazione è suscettibile di produrre sugli editori medio-piccoli, connessi con l'attività distributiva vera e propria, riguardano essenzialmente, per gli editori che hanno già un contratto con Messaggerie Libri o PDE, la possibile disdetta del rapporto contrattuale e il potenziale peggioramento delle condizioni

economiche attualmente praticate, mentre per gli editori ad oggi non distribuiti dalle predette società, l'irrigidimento dei criteri di selezione degli editori da distribuire ovvero l'imposizione di condizioni contrattuali non sostenibili (che sortirebbe lo stesso effetto di un diniego espresso di negoziazione). Il peggioramento delle condizioni economiche del servizio può derivare, pertanto, non solo dal livello dello sconto ma anche dall'inasprimento e/o dall'imposizione di altre clausole contrattuali, quali l'allungamento dei tempi di pagamento, le penalità in caso di eccesso di resi.

142. Le preoccupazioni espresse dagli editori indipendenti medio-piccoli si fondano essenzialmente su quanto avvenuto negli ultimi 10 anni durante i quali gli stessi hanno registrato una progressiva compressione dei propri margini in ragione del fatto che, a fronte degli aumenti degli sconti richiesti e ottenuti dalle librerie di catena, il distributore ha conservato il proprio margine ribaltando sull'editore il maggior sconto. Leggendo tali risultanze istruttorie unitamente alla circostanza che nell'arco temporale sopra indicato (10 anni) si sono verificate una serie di operazioni di concentrazione nel mercato della distribuzione dei libri di varia[57], tra l'altro riguardanti i medesimi gruppi Messaggerie e Feltrinelli, non si può escludere che esista una relazione tra l'aumento del grado di concentrazione del mercato della distribuzione e la progressiva erosione dei margini degli editori.

143. Tenuto conto dei rilievi di cui sopra e del fatto che, come illustrato, l'operazione in esame determinerà un incremento significativo del grado di concentrazione nel mercato portando l'indice HHI da 2.419 a 3.773 con un incremento di 1.354 punti[58], essa appare suscettibile di determinare un effetto unilaterale peggiorativo sulle condizioni economiche dei contratti di distribuzione.

144. Ciò detto, si rileva, altresì, che le evidenze emerse nel corso dell'istruttoria, inducono a ritenere che il peggioramento delle condizioni economiche dei contratti di distribuzione riguarderebbe la sola categoria degli editori indipendenti medio-piccoli, i quali hanno rappresentato i loro timori di perdere qualsiasi leva negoziale nei confronti del nuovo operatore.

145. Diversamente, gli editori di grandi dimensioni hanno, infatti, dichiarato di non temere dalla realizzazione dell'operazione un peggioramento delle condizioni economiche, ma, al contrario, di attendersi un miglioramento della qualità del servizio e addirittura una riduzione dei costi. E' evidente che tale diversità di posizione deve essere ricollegata alla dimensione di tali editori e, quindi, dei maggiori volumi movimentati, che determina la sussistenza di un potere negoziale che sembrerebbe non poter essere inciso dalla costituzione della *joint venture*. Gli editori grandi risultano, altresì, essere contendibili da parte degli altri editori integrati, come dimostra il fatto che De Agostini è passato dalla distribuzione di Messaggerie Libri a quella di Mondadori.

146. Quanto alle librerie indipendenti, altra categoria potenzialmente incisa dagli effetti dell'operazione, si rileva che i rappresentanti dell'associazione di categoria dei librai indipendenti, sentiti in audizione, hanno affermato di non temere una rinegoziazione in senso peggiorativo delle condizioni praticate alle librerie ma di attendersi dalla realizzazione dell'operazione prospettata un efficientamento del servizio - con particolare riferimento ai tempi di consegna.

147. L'operazione notificata, benché le Parti non abbiano sviluppato in modo approfondito l'aspetto della quantificazione delle efficienze, appare essere effettivamente finalizzata a una razionalizzazione ed ottimizzazione dell'attività svolta dalla *joint venture*. Da una lettura complessiva delle risultanze istruttorie è, tuttavia, possibile ipotizzare che detti guadagni di efficienza andranno a vantaggio degli editori di grandi dimensioni e delle librerie, mentre i piccoli editori non ne beneficeranno e, al contrario, corrono il rischio di trovarsi in una posizione deteriore rispetto a quella attuale (disdette dei contratti in essere, peggioramento delle condizioni economiche dei contratti).

148. L'ulteriore riduzione dei ricavi degli editori indipendenti di medio-piccole dimensioni dovuta all'incremento dei costi del servizio di distribuzione, necessario per raggiungere il maggior numero di punti vendita, è suscettibile di condurre all'uscita dal mercato di tali soggetti in ragione della non sostenibilità economica dell'attività, ovvero all'aumento dei prezzi di copertina dei libri editi. In entrambi i casi, i descritti effetti sugli editori indipendenti di medio - piccole dimensioni sono suscettibili di impattare sul benessere dei consumatori finali in termini di riduzione della qualità e della gamma dei prodotti editoriali ovvero di aumento dei prezzi di una parte della produzione editoriale. In un mercato già fortemente concentrato nell'ambito del quale i grandi gruppi editoriali detengono una quota superiore al 60% del mercato dell'editoria, non può essere sottovalutata l'importanza di salvaguardare la possibilità di scelta per il consumatore finale.

149. Infine, le Parti hanno espressamente escluso l'invocazione di una *failing firm defence,* e non hanno fornito elementi sufficienti per consentire di valutare la plausibilità dello scenario controfattuale che vedrebbe o una drastica contrazione dell'attività di PDE o una sua uscita dal mercato come conseguenza dello stato di crisi in cui versa la suddetta società e del contesto generale di contrazione del mercato del libro.

150. In conclusione, alla luce dell'analisi delle risultanze istruttorie, l'operazione notificata appare idonea a produrre effetti unilaterali nei confronti degli editori indipendenti medio-piccoli, i quali disporranno nei confronti della nuova

---

57 *[Cfr. C10214, Emmelibri-Giunti Editore/Newco; C9612, Effe 2005-Finanziaria Feltrinelli/Varie società; C6937, Messaggerie Libri-Stock Libri]*

58 *[Come noto, gli "Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali" (par. 20) chiariscono che, nel caso in cui il livello di concentrazione all'esito dell'operazione sia superiore a 2000, come nel caso di specie, è possibile ritenere che la concentrazione non dia adito a preoccupazioni concorrenziali, a condizione, però, che il delta sia inferiore a 150 – dunque significativamente più contenuto rispetto a quello generato dall'operazione in esame.]*

entità di un potere negoziale sensibilmente ridotto e si troveranno esposti al rischio di disdette dei contratti in essere ovvero di diniego di negoziazione nonché ad un peggioramento delle condizioni economiche e contrattuali applicate.

IX. LE MISURE PROPOSTE DALLE PARTI

151. Le Parti, premesso che dal loro punto di vista le evidenze istruttorie consentirebbero di escludere la costituzione e/o il rafforzamento di una posizione dominante in capo alla *joint venture*, hanno osservato che nel corso del procedimento le uniche preoccupazioni concorrenziali sarebbero state espresse dai rappresentanti dei piccoli editori indipendenti. Al fine di escludere l'eventualità che l'operazione possa produrre effetti anticoncorrenziali nei confronti dei piccoli editori indipendenti, in data 19 novembre 2014 le Parti hanno fatto pervenire alla Direzione una nota nella quale presentavano una serie di misure volte a risolvere le criticità sollevate.
152. Le misure proposte, riformulate nell'ambito della memoria difensiva depositata in data 21 novembre 2014, avrebbero come destinatari una parte degli editori attualmente distribuiti da Messaggerie Libri e PDE ed ulteriori editori che facciano richiesta di essere distribuiti dalla *joint venture* e che soddisfino determinati requisiti.
153. Quanto agli editori attualmente distribuiti da Messaggerie Libri e PDE, i destinatari delle misure sarebbero gli editori clienti per i quali le suddette società hanno effettuato nell'anno 2013 vendite per valori inferiori a 300.000 Euro (prezzo di copertina meno valore dei resi). Di tali soggetti sono stati forniti elenchi nominativi. La soglia di fatturato che costituisce il discrimine per l'individuazione degli editori destinatari della misura esclude dal perimetro delle misure proposte quegli operatori che, secondo la prospettazione delle Parti, hanno caratteristiche dimensionali cui normalmente corrisponde forza contrattuale certamente adeguata a negoziare efficacemente le condizioni e i termini dei contratti di distribuzione con Messaggerie Libri, con PDE così come con altri distributori attivi a livello nazionale.
154. Nel merito, le Parti hanno presentato un impegno differenziato nei confronti degli editori clienti attuali destinatari delle misure a seconda che gli stessi abbiano con Messaggerie Libri o PDE un contratto di sola distribuzione ovvero un contratto di promozione e distribuzione.
155. Nel primo caso (contratto di sola distribuzione) l'impegno si sostanzia o in una conferma della validità del contratto in essere fino alla naturale scadenza (31 dicembre 2016), unitamente alla conferma delle condizioni contrattuali vigenti, ovvero in una proroga sino al 31 dicembre 2016 dei contratti in essere aventi scadenza anteriore, alle medesime condizioni del contratto prorogato.
156. Nel secondo caso (contratto congiunto promozione e distribuzione), Messaggerie Libri e PDE, che continueranno a svolgere separatamente anche dopo la costituzione della *joint venture* l'attività di promozione con due distinte società (Emme Promozioni e PDE Promozione), si impegnano a sottoporre agli editori clienti un contratto di distribuzione che, seppur disgiunto da quello di promozione, avrà condizioni e termini equivalenti a quelli attuali e validità fino al 31 dicembre 2016. Inoltre, le Parti precisano che nel caso in cui gli editori clienti scelgano di concludere oltre che il contratto di distribuzione con la *joint venture* anche il contratto di promozione con Emme Promozioni o con PDE Promozione, il trattamento economico complessivo dei due contratti non sarà peggiorativo rispetto a quello attuale.
157. Con riguardo agli editori non attualmente distribuiti dalle Parti, queste ultime si impegnano ad offrire, se richieste, un contratto di distribuzione agli editori, che abbiano venduto nel 2013 libri per un valore non superiore a 300.000 Euro (prezzo di copertina meno valore dei resi) e che soddisfino una serie di criteri che vengono elencati: (i) solidità patrimoniale e finanziaria (da verificare attraverso l'assenza di perdite risultante dai bilanci relativi agli ultimi tre esercizi e la solvibilità finanziaria dimostrata dall'assenza di protesti); (ii) esistenza di una stabile organizzazione interna o esterna dedicata all'attività di promozione avente copertura nazionale; (iii) numero minimo di novità/lanci con riferimento all'anno precedente e al primo anno contrattuale; (iv) ampiezza catalogo attivo ovvero, nel caso di nuovo editore, presentazione di un piano industriale ed editoriale coerente con un progetto avente un potenziale nazionale; (v) percentuale di rese misurate nell'anno precedente. Le Parti affermano che la sussistenza dei requisiti di cui ai punti (iii), (iv), (v) verrà identificata coerentemente con l'attuale prassi operativa di Messaggerie Libri.
158. Quanto alle condizioni contrattuali offerte ai nuovi clienti, le Parti garantiscono che esse saranno sostanzialmente equivalenti a quelle praticate agli editori già distribuiti da Messaggerie Libri aventi le caratteristiche più simili rispetto all'editore richiedente un contratto di distribuzione. Tale similitudine verrà valutata sulla base del valore totale del venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi), del prezzo medio di copertina e delle percentuali di resi riferiti all'anno solare precedente la richiesta attraverso l'esibizione da parte dell'editore richiedente delle scritture contabili e di tutta la documentazione a supporto. Per i nuovi editori i parametri illustrati verranno invece valutati sulla base del programma industriale ed editoriale debitamente documentato.
159. Le Parti, pur ritenendo che le preoccupazioni espresse dai piccoli editori concernenti l'idoneità della *joint venture* ad esercitare potere di mercato in modo da ostacolare l'accesso alla distribuzione editoriale non siano coerenti con la *ratio* dell'operazione (che è quella di ottenere efficienze attraverso un aumento e non una diminuzione della massa distribuita), sono convinte che l'implementazione delle misure proposte sia idonea a risolvere in radice le criticità sollevate.

X. LA VALUTAZIONE DELLE MISURE PROPOSTE DALLE PARTI

160. Sulla base delle considerazioni esposte nei paragrafi precedenti, si ritiene che l'operazione notificata sia suscettibile di essere autorizzata solo in presenza di misure idonee a sterilizzare gli effetti che la stessa è in grado di produrre nei confronti della categoria degli editori indipendenti medio-piccoli.

161. Nel caso di specie, i rischi derivanti dalla realizzazione dell'operazione possono essere risolti in maniera efficace e proporzionata attraverso l'imposizione di misure correttive volte a garantire: (i) per gli editori medio-piccoli già distribuiti da Messaggerie Libri o PDE, la continuità dei rapporti contrattuali in essere e la stabilità delle condizioni economiche e contrattuali pattuite; (ii) per gli editori medio-piccoli che ad oggi non sono distribuiti dai suddetti operatori, la possibilità di instaurare un rapporto contrattuale a condizioni equivalenti a quelle praticate a case editrici con caratteristiche analoghe.

162. Le misure correttive proposte dalle Parti appaiono rispondenti alle finalità sopra delineate. In particolare le iniziative che le Parti intendono intraprendere nei confronti degli editori medio-piccoli individuati tra i clienti già distribuiti da Messaggerie Libri e PDE, sono evidentemente finalizzate a rispondere ai timori relativi alla interruzione dei rapporti contrattuali in essere e al peggioramento delle condizioni contrattuali vigenti garantendo la continuità dei rapporti contrattuali e la persistenza delle condizioni contrattuali vigenti.

163. Nello specifico, tali iniziative si realizzerebbero mediante comunicazioni che le Parti si impegnano ad inviare e che rappresentano:

- nel caso dei contratti di sola distribuzione in essere sino al 31 dicembre 2016, delle dichiarazioni unilaterali recettizie con le quali le Parti rinunciano al diritto di recesso previsto dai contratti nonché ad eventuali rinegoziazioni *in peius*. L'editore cliente conserva, invece, il suo diritto di recedere nel rispetto delle previsioni contrattuali;
- nel caso dei contratti di sola distribuzione in scadenza anteriormente al 31 dicembre 2016, delle modifiche contrattuali alla durata dei contratti in essere attraverso una loro proroga e una riconferma delle condizioni contrattuali esistenti in caso di interesse dell'editore che, in ogni caso, potrà decidere di non avvalersi di tale facoltà;
- nel caso dei contratti di distribuzione e promozione in scadenza entro il 31 dicembre 2016, una proposta contrattuale di stipula di un contratto di sola distribuzione con la *joint venture "a condizioni e termini equivalenti a quelli attuali"* con validità sino al 31 dicembre 2016, ovvero di un contratto di promozione con Emme Promozioni o con PDE Promozione congiuntamente a quello di distribuzione con la *joint venture* con un trattamento economico complessivo non peggiorativo rispetto a quello attuale.

164. Le misure correttive sopra riassunte danno conto della volontà delle Parti di mantenere i volumi distribuiti e di non sfruttare il potere di mercato per imporre condizioni peggiorative. D'altro canto, l'impegno unilaterale a mantenere le condizioni contrattuali in essere, se da un lato rappresenta una garanzia per i clienti medio-piccoli individuati dalle Parti, dall'altro, non esclude che si possa addivenire a seguito di negoziazioni individuali alla definizione di condizioni più favorevoli.

165. Quanto agli editori indipendenti medio-piccoli non attualmente distribuiti da Messaggerie Libri e PDE, appare idoneo ad eliminare il rischio di rifiuto indiscriminato a contrarre l'impegno delle Parti ad offrire, in caso di richiesta e di sussistenza di determinati requisiti stabiliti *ex ante*, un contratto di distribuzione a condizioni equivalenti a quelle praticate ai clienti di Messaggerie Libri aventi le caratteristiche più simili agli editori richiedenti.

166. Le Parti si sono, infatti, impegnate, ad offrire, se richieste, un contratto di distribuzione agli editori indipendenti medio-piccoli che rispondano ad una serie di criteri. In generale, sulla base di quanto emerso dall'istruttoria, si ritiene che i criteri così come delineati siano coerenti con quella che è la attuale prassi di mercato delle Parti nella valutazione degli editori da contrattualizzare. Inoltre, con riguardo ai criteri relativi alla (i) solidità patrimoniale e finanziaria e (ii) all' esistenza di una stabile organizzazione interna o esterna dedicata all'attività di promozione avente copertura nazionale, si rileva che la sussistenza degli stessi appare suscettibile di essere individuata sulla base di elementi oggettivi. Quanto ai rimanenti criteri relativi (iii) al numero minimo di novità/lanci, (iv) all'ampiezza del catalogo attivo ovvero al piano industriale ed editoriale, (v) alla percentuale di rese, essi saranno individuabili facendo riferimento alla attuale prassi operativa di Messaggerie Libri, che è l'operatore di riferimento del mercato e maggiormente efficiente.

167. Con riferimento alle condizioni contrattuali offerte ai nuovi clienti, le Parti garantiscono che esse saranno sostanzialmente equivalenti a quelle praticate agli editori già distribuiti da Messaggerie Libri aventi le caratteristiche più simili rispetto all'editore richiedente un contratto di distribuzione. Tale similitudine verrà valutata sulla base di parametri oggettivamente riscontrabili quali (i) il valore totale del venduto libri, (ii) il prezzo medio di copertina, (iii) le percentuali di resi riferiti all'anno solare precedente la richiesta, (iv) il programma industriale ed editoriale, nel caso degli editori nuovi entranti.

168. Le Parti, al fine di determinare gli editori destinatari degli impegni, sia con riferimento agli editori già distribuiti che con riferimento ai potenziali nuovi clienti, hanno individuato una soglia di fatturato al di sotto della quale un editore può essere considerato di medio-piccole dimensioni. Tale soglia è pari a 300.000 Euro di fatturato per la vendita di libri (prezzo di copertina al netto dei resi). Con riferimento agli editori già clienti, Messaggerie Libri e PDE hanno effettuato una ricognizione relativa ai soggetti destinatari degli impegni, basandosi sui dati in loro possesso, e hanno fornito una lista nominativa. Tale soglia di fatturato esclude dal perimetro delle misure proposte quegli operatori che hanno caratteristiche dimensionali cui normalmente corrisponde forza contrattuale adeguata a negoziare

efficacemente le condizioni e i termini dei contratti di distribuzione con Messaggerie Libri, con PDE così come con altri distributori attivi a livello nazionale.

169. Quanto alla durata degli impegni garantita dalle Parti, sino al 31 dicembre 2016, si ritiene che l'arco temporale di due anni proposto sia congruo in considerazione della crisi del mercato del libro e delle tendenze evolutive in atto (anche in relazione alla crescita delle vendite *on line*), nonché della possibilità che il mercato dell'e-book, ad oggi ancora marginale, possa svilupparsi.

170. Peraltro, un orizzonte temporale di due anni appare sufficiente, sia per i concorrenti attuali al fine di organizzare le proprie strutture in modo da proporre al mercato servizi competitivi, sia per i concorrenti potenziali che attualmente effettuano marginalmente la distribuzione per conto terzi e che potrebbero decidere di sfruttare a pieno la *spare capacity* disponibile o adattare le loro reti distributive qualora dovessero emergere opportunità di profitto, sia per gli editori di piccole e medie dimensioni al fine di ricercare alternative valide che dovessero proporsi.

171. In conclusione, alla luce di quanto precede e sulla base delle risultanze istruttorie, le misure correttive così come prospettate dalle Parti, appaiono idonee e proporzionate a scongiurare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza che l'operazione di concentrazione in esame sarebbe stata suscettibile di produrre nei termini descritti.

RITENUTO che, sulla base degli elementi emersi nell'istruttoria, l'operazione in esame è suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, commi 1 e 2, della legge n. 287/90;

RITENUTO che le misure prescritte col presente provvedimento, ove effettivamente attuate, sono idonee ad eliminare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza nel mercato rilevante conseguenti all'operazione e sopra individuati;

RITENUTO che l'operazione di concentrazione comunicata è autorizzata subordinatamente alla piena ed effettiva esecuzione di tutte le misure prescritte nel presente provvedimento e di seguito indicate;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione consistente nella costituzione, da parte delle società Emmelibri S.r.l. e EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli S.p.A., di un'impresa comune *full-function*, da esse controllata congiuntamente prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le seguenti misure:

a) Emmelibri ed EFFE 2005 dovranno, con riguardo ai contratti di sola distribuzione stipulati da Messaggerie Libri e PDE in essere sino al 31 dicembre 2016, rinunciare al diritto di recesso previsto dai contratti nonché ad eventuali rinegoziazioni *in peius*, attraverso l'invio agli editori per i quali le suddette società hanno effettuato nell'anno 2013 vendite per valori inferiori a 300.000 Euro (prezzo di copertina meno valore dei resi) della comunicazione contenuta nell'allegato 1;

b) Emmelibri ed EFFE 2005 dovranno, con riguardo ai contratti di sola distribuzione stipulati da Messaggerie Libri e PDE e in scadenza anteriormente al 31 dicembre 2016, prorogare la durata degli stessi sino al 31 dicembre 2016 a condizioni non peggiorative rispetto a quelle esistenti, attraverso l'invio agli editori per i quali le suddette società hanno effettuato nell'anno 2013 vendite per valori inferiori a 300.000 Euro (prezzo di copertina meno valore dei resi) della comunicazione contenuta nell'allegato 2;

c) Emmelibri ed EFFE 2005 dovranno, con riguardo ai contratti di distribuzione e promozione stipulati da Messaggerie Libri e PDE in scadenza entro il 31 dicembre 2016, formulare una proposta contrattuale di stipula di un contratto di sola distribuzione con la *joint venture* a condizioni e termini equivalenti a quelli attuali con validità sino al 31 dicembre 2016, ovvero di stipula di un contratto di distribuzione con la *joint venture* unitamente ad un contratto di promozione con Emme Promozioni S.r.l. o con PDE Promozione S.r.l. a condizioni economiche complessivamente non peggiorative rispetto a quelle attuali, attraverso l'invio agli editori per i quali le suddette società hanno effettuato nell'anno 2013 vendite per valori inferiori a 300.000 Euro (prezzo di copertina meno valore dei resi) della comunicazione contenuta nell'allegato 3;

d) Emmelibri ed EFFE 2005 dovranno offrire, se richieste, un contratto di distribuzione agli editori non attualmente distribuiti, che abbiano realizzato nell'anno 2013 un fatturato per vendita di libri (prezzo copertina meno valore dei resi) non superiore a 300.000 Euro e che soddisfino i requisiti indicati nell'allegato 4, applicando termini e condizioni equivalenti a quelle praticate all'editore già distribuito da Messaggerie Libri aventi le caratteristiche più simili rispetto all'editore richiedente un contratto di distribuzione. Tale similitudine verrà valutata sulla base del valore totale del venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi), del prezzo medio di copertina e delle percentuali di resi riferiti all'anno solare precedente la richiesta, nonché del programma industriale ed editoriale per gli editori nuovi entranti;

e) Emmelibri ed EFFE 2005 faranno pervenire all'Autorità, una prima dettagliata relazione sull'implementazione delle misure prescritte entro il 28 febbraio 2015 e, a partire da tale data, relazioni semestrali per i successivi due anni. Ogni eventuale successiva modifica delle stesse dovrà parimenti essere comunicata all'Autorità.

Le misure correttive prescritte entreranno in vigore dalla notifica del provvedimento di autorizzazione della concentrazione.

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella

Allegato 1

Comunicazione relativa ai contratti di sola distribuzione in scadenza al 31 dicembre 2016

Con riferimento alla misura proposta nel par. 7, lett. (a), della Memoria Infraprocedimentale del 21 novembre 2014, Messaggerie Libri S.p.A. e P.D.E. S.p.A. invieranno la seguente comunicazione agli editori di cui nel corso del 2013 hanno venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi) per un valore pari o inferiore ad Euro 300.000,00 (tali editori sono elencati negli allegati 1 e 2 della Memoria Infraprocedimentale) e il cui contratto di distribuzione andrà in scadenza in data 31 dicembre 2016:

"In ottemperanza al provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato adottato ad esito dell'istruttoria C11957 Emmelibri-Effe 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco, *si comunica che il contratto di distribuzione in essere avrà piena validità e non verrà modificato da [Messaggerie Libri/PDE] sino al 31 dicembre 2016. [Messaggerie Libri/PDE] si impegna dunque a garantire la distribuzione ai termini e alle condizioni esistenti sino e non oltre il 31 dicembre 2016.*

Allegato 2

Comunicazione relativa ai contratti di sola distribuzione in scadenza nel periodo 1 gennaio 2015-30 settembre 2016

Con riferimento alla misura proposta nel par. 7, lett. (a), della Memoria Infraprocedimentale del 21 novembre 2014, Messaggerie Libri S.p.A. e P.D.E. S.p.A. invieranno la seguente comunicazione agli editori di cui nel corso del 2013 hanno venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi) per un valore pari o inferiore ad Euro 300.000,00 (tali editori sono elencati negli allegati 1 e 2 della Memoria Infraprocedimentale) e il cui contratto di distribuzione andrà in scadenza nel periodo 1 gennaio 2015 – 30 settembre 2016:

"In ottemperanza al provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato adottato ad esito dell'istruttoria C11957 Emmelibri-Effe 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco, *si comunica che il contratto di distribuzione in essere avrà piena validità e non verrà modificato e, dietro Vostra richiesta, verrà prorogato da [Messaggerie Libri/PDE] sino al 31 dicembre 2016. [Messaggerie Libri/PDE] si impegna dunque a garantire la distribuzione ai termini e alle condizioni esistenti sino e non oltre il 31 dicembre 2016.*

Allegato 3

Comunicazione relativa ai contratti di distribuzione e promozione in scadenza entro il 31 dicembre 2016

Con riferimento alla misura proposta nel par. 7, lett. (a), della Memoria Infraprocedimentale del 21 novembre 2014, Messaggerie Libri S.p.A. e P.D.E. S.p.A. invieranno la seguente comunicazione agli editori di cui nel corso del 2013 hanno venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi) per un valore pari o inferiore ad Euro 300.000,00 (tali editori sono elencati negli allegati 1 e 2 della Memoria Infraprocedimentale) e con i quali hanno attualmente in essere un contratto di distribuzione e promozione in scadenza entro il 31 dicembre 2016:

"In ottemperanza al provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato adottato ad esito dell'istruttoria C11957 Emmelibri-Effe 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco, *si comunica che alla scadenza del contratto di distribuzione e promozione attualmente in essere verrà proposto un contratto di distribuzione con [Messaggerie Libri/PDE] e un contratto di promozione con [Emme Promozione S.r.l./P.D.E. Promozione S.r.l] entrambi aventi validità sino al 31 dicembre 2016.*

Si precisa che la Vostra Società rimarrà libera alla scadenza del contratto in essere di stipulare l'accordo avente ad oggetto la promozione con [Emme Promozione S.r.l./P.D.E. Promozione S.r.l.], ovvero con altra stabile organizzazione esterna dedicata all'attività di promozione editoriale di Sua scelta.

Nel caso di stipulazione del contratto di promozione con Emme Promozione S.r.l./P.D.E. Promozione S.r.l., il trattamento economico complessivo derivante dall'applicazione dei contratti di distribuzione e di promozione non sarà peggiorativo rispetto a quello attuale".

Allegato 4

Elenco dei requisiti per l'individuazione degli editori non attualmente distribuiti cui le Parti notificanti si impegnano ad offrire, se richieste, un contratto di distribuzione

Con riferimento alla misura proposta nel par. 7, lett. (b), della Memoria Infraprocedimentale del 21 novembre 2014, Messaggerie Libri S.p.A. e P.D.E. S.p.A. – se richieste - offriranno un contratto di distribuzione agli editori non attualmente distribuiti che soddisfino i seguenti requisiti stabiliti anche sulla base della prassi aziendale in essere:

1. solidità patrimoniale e finanziaria (da verificare attraverso l'assenza di perdite risultante dai bilanci relativi agli ultimi tre esercizi e la solvibilità finanziaria dimostrata dall'assenza di protesti);
2. esistenza di una stabile organizzazione interna/esterna dedicata all'attività di promozione editoriale avente copertura nazionale;
3. numero minimo di novità/lanci con riferimento all'anno precedente e al primo anno contrattuale;
4. ampiezza catalogo attivo ovvero, nel caso di nuovo editore, presentazione di un piano industriale ed editoriale coerente con un progetto avente un potenziale nazionale, e quindi con esclusione degli operatori attivi nell'editoria a pagamento (c.d. *self publishing*);
5. percentuale di rese misurato nell'anno precedente.

I requisiti di cui ai punti 3, 4 e 5 verranno identificati coerentemente con l'attuale prassi operativa di Messaggerie Libri S.p.A.

Si precisa che gli editori non attualmente distribuiti da Messaggerie Libri S.p.A.e P.D.E. S.p.A., e che nel corso del 2013 hanno venduto libri (prezzo di copertina meno il valore dei resi) per un valore superiore ad Euro 300.000,00 non rientrano nell'ambito di applicazione di questa misura. Il relativo contratto di distribuzione sarà pertanto oggetto di negoziato individuale.