Provvedimento n. 3622 **(C2227) FIATIMPRESIT-MANNESMANN DEMAG-TECHINT/ITALIMPIANTI**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 15 febbraio 1996;

SENTITO il Relatore Professor Luciano Cafagna;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione congiunta delle società Fiatimpresit Spa, Mannesmann Demag Ag e Techint Compagnia Tecnica Internazionale Spa, pervenuta all'Autorità in data 17 novembre 1995;

RITENUTA la propria competenza;

VISTA la propria delibera del 14 dicembre 1995 con la quale ha disposto l'avvio di un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Mannesmann Ag, Mannesmann Demag Ag, Italimpianti Spa e Fintecna Società per l'Impiantistica Industriale e l'Assetto del Territorio Spa, ritenendo che l'operazione di concentrazione prospettata da Mannesmann Demag Ag fosse suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura (progettazione, produzione, commercializzazione), tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza anche sul territorio dello Stato italiano;

VISTA la propria delibera 21 dicembre 1995, con la quale ha disposto la nomina di due consulenti tecnici, nelle persone dell'ing. Gian Luigi Cambiaghi e dell'ing. Tommaso Liberati, ai quali è stato conferito, con lettera del Segretario Generale, l'incarico di assistere l'Autorità nella valutazione degli aspetti tecnici connessi all'esame dell'operazione di concentrazione oggetto dell'istruttoria;

SENTITI, in data 18 dicembre 1995, i rappresentanti di Enel Spa; in data 20 dicembre 1995, i rappresentanti di Agip Spa; in data 21 dicembre 1995, i rappresentanti di Snam Spa; in data 22 dicembre 1995 e, successivamente in data 23 gennaio 1996, i rappresentanti di Mannesmann Demag Ag; in data 29 dicembre 1995 l'ing. Horacio Piaggio; in data 5 gennaio 1996 e 23 gennaio 1996, i rappresentanti di Fintecna Spa;

VISTA la propria delibera del 26 gennaio 1996, con la quale, ai sensi dell'articolo 16, comma 8, della legge n. 287/90, ha prorogato il termine di conclusione del provvedimento avviato nei confronti delle società Mannesmann Ag, Mannesmann Demag Ag, Italimpianti Spa e Fintecna Società per l'Impiantistica Industriale e l'Assetto del Territorio Spa;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

a) Le parti

1. Mannesmann Ag, società di nazionalità tedesca, opera, *inter alia*, direttamente e per mezzo di società controllate, nei settori della progettazione e produzione di impianti e macchinari per l'industria siderurgica, in vari settori dei comparti delle materie plastiche, degli apparati elettrici ed elettronici, della telefonia, delle telecomunicazioni, nonché nel settore della produzione dei tubi d'acciaio e del *trading*.

Il gruppo Mannesmann, nel corso del 1994, ha realizzato un fatturato pari a circa 1.000 miliardi di lire in Italia e un fatturato di gruppo pari a circa 32.2 miliardi di marchi a livello mondiale. Il 38.5% di tale fatturato globale attiene alla produzione di macchine e impianti.

Il gruppo Mannesmann costituisce un *Konzern*, ai sensi della legislazione tedesca sui gruppi d'impresa.

2. Mannesmann Demag Ag (di seguito anche MD), società di nazionalità tedesca, opera nei settori della progettazione, realizzazione e commercializzazione di impianti e macchinari per la siderurgia, di macchinari da costruzione e per la lavorazione di materie plastiche, di compressori d'aria portatili a vite, di una grande quantità di utensili pneumatici portatili, di compressori a valvole, a flusso assiale, di pompe a vuoto e di equipaggiamenti per la distillazione a vuoto. La società è controllata da Mannesmann Ag che ne detiene la totalità del capitale sociale.

3. Italimpianti Spa (di seguito anche IT) opera nel settore metallurgico, ambientale e della movimentazione di materiali, sia direttamente (tramite le Divisioni Metallurgia, Ambiente e «Material Handling») sia indirettamente per mezzo di società controllate. Italimpianti controlla, in particolare, le società Innse Innocenti Engineering Spa, Innse Innocenti Santeustacchio Spa (di seguito collettivamente anche Innse) e Italimpianti of America Inc. (di seguito anche Itam). Azionista unico di IT è Fintecna Società per l'Impiantistica Industriale e l'Assetto del Territorio Spa, a sua volta controllata da IRI Spa. IT ha realizzato, nel 1994, un fatturato totale a livello comunitario pari a circa 410 miliardi lire. In Italia, il fatturato complessivo realizzato nel 1994 è stato pari a circa 360 miliardi di lire.

4. Fintecna Società per l'Impiantistica Industriale e l'Assetto del Territorio Spa è controllata da IRI Spa ed è, a sua volta, azionista unico di Italimpianti Spa.

b) l'operazione

5. In data 17 novembre 1995 le società Fiatimpresit Spa, Mannesmann Demag Ag e Techint Compagnia Tecnica Internazionale Spa, hanno comunicato all'Autorità l'intenzione di acquisire il controllo di Italimpianti Spa.

6. Con delibera del 14 dicembre 1995, l'Autorità ha ritenuto che l'operazione comunicata desse luogo a tre distinte operazioni di concentrazione, una delle quali, quella relativa all'acquisizione prospettata da Mannesmann Demag, è stata considerata «*suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura (progettazione, produzione, commercializzazione) tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza anche sul territorio dello Stato italiano*».

7. Con la stessa delibera è stato, pertanto, avviato un procedimento istruttorio, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Mannesmann AG, Mannesmann Demag AG, Italimpianti Spa e Fintecna Spa, al fine di accertare l'esistenza dei presupposti di cui all'articolo 6 della citata legge.

8. A seguito dell'operazione prospettata, MD verrebbe a detenere una partecipazione azionaria pari al 100% del capitale sociale di Innse; acquisirebbe il ramo di azienda di IT attivo nel settore della progettazione e produzione di acciaierie (parte della Divisione Metallurgia, esclusa la parte acquisita da Techint Compagnia Tecnica Internazionale Spa); acquisirebbe il ramo di azienda di Itam attivo nel settore della progettazione e produzione di impianti di laminazione (che verrebbe ceduto da Techint).

c) l'operazione a seguito delle modificazioni successivamente comunicate

9. Successivamente alla comunicazione delle *Risultanze istruttorie* al 16 gennaio 1996 e nell'intento di attenuare le conseguenze pregiudizievoli per la concorrenza nell'ambito del territorio dell'Unione Europea cui l'Italia appartiene, nel corso dell'audizione finale MD ha assunto una serie di impegni il cui contenuto, anche a seguito di successive integrazioni e specificazioni, può essere riassunto nei seguenti punti:

a) impegno a fornire impianti o macchinari (dotati delle tecnologie Plug Mill, Push Bench, Mandrel Mill, MPM, Assel Mill), ad ogni produttore di tubi senza saldatura che ne faccia richiesta per la loro

installazione in paesi membri dell'Unione europea, ad un giusto prezzo di mercato e per la durata di dieci anni;

b) impegno a rinegoziare l'accordo di cooperazione esistente fra Dalmine Spa, Italimpianti Spa e Innse Engineering Spa, stipulato in data 27.11.1991, relativo ai laminatoi per tubi senza saldatura (di seguito Accordo I) e l'accordo di cooperazione esistente fra Dalmine Spa e Innse Engineering Spa, stipulato in data 24.10.1994, relativo alla tecnologia *expander* (di seguito Accordo II) allo scopo di eliminare l'esistenza dei vincoli di cooperazione esclusiva derivanti dall'Accordo I e, a partire dal novembre 1999, di quelli derivanti dall'Accordo II, per consentire a Dalmine Spa di offrire i propri servizi (di assistenza, di avvio degli impianti, di formazione del personale) anche a soggetti terzi, senza dover soggiacere alla autorizzazione di Innse/MD e, analogamente, per consentire a Innse/MD di offrire macchinari e impianti (incluso l'MPM) a soggetti terzi, senza la preventiva autorizzazione da parte di Dalmine Spa;

c) in caso di progetti di nuovi impianti o di modifica della tecnologia installata negli impianti esistenti (*revamping* strutturale), da realizzare nell'ambito dell'Unione Europea, impegno a concedere una licenza della tecnologia MPM a qualificati produttori di impianti, secondo le modalità che saranno indicate *infra* (punti 140 e seguenti), per un periodo di sette anni.

II. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

10. L'operazione in oggetto, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di più imprese e parti di imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della citata legge, in quanto non ricorrono le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CEE n. 4064/89, ed è sottoposta all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 606 miliardi di lire.

III. IL MERCATO RILEVANTE

11. Il mercato oggetto dell'operazione di concentrazione in esame, così come definito nel provvedimento di avvio istruttoria del 14.12.1995, è quello della progettazione, realizzazione e commercializzazione degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura. Data la complessità di questi impianti, rientrano nel mercato rilevante anche i servizi di assistenza tecnica che il fornitore può garantire al cliente nella fase successiva alla semplice installazione dei macchinari: dalla messa a regime dell'impianto, all'addestramento professionale del personale, alla fornitura di ricambi.

In considerazione della caratteristica di bene intermedio che gli impianti in questione rivestono rispetto alla domanda di tubi, per definire il mercato rilevante ai fini dell'operazione in esame è necessario analizzare le relazioni tra le varie tecnologie di laminazione esistenti e i diversi tipi di tubi senza saldatura, che ciascuna di esse può produrre. E', infatti, possibile identificare, sulla base di criteri di sostituibilità dal lato della domanda, ambiti di sovrapposizione tra le differenti tecnologie adottate. A tal fine, dopo aver sommariamente descritto l'evoluzione della domanda di tubi senza saldatura, verranno illustrati i singoli tipi di tubi prodotti, distinguendoli in base al loro utilizzo finale, tenendo anche conto delle loro caratteristiche dimensionali. Successivamente, sulla base dei risultati della precedente analisi, dopo una descrizione sintetica delle principali fasi di produzione, saranno elencate le varie tecnologie produttive attualmente in uso e i loro possibili ambiti di sostituibilità. Quest'ultimo passaggio permetterà di individuare l'insieme di tecnologie di laminazione che permettono la produzione delle diverse tipologie di tubi senza saldatura e in particolare di quelle sostituibili con l'MPM (*Multistand Pipe Mill*), tecnologia di laminazione offerta dalla Innse società oggetto di acquisizione attiva sul mercato rilevante[1].

a) il mercato rilevante del prodotto

1. Evoluzione del mercato dei tubi senza saldatura

12. Sebbene faccia formalmente parte del segmento della seconda trasformazione dell'acciaio (siderurgia secondaria), il mercato dei tubi senza saldatura, più che seguire l'andamento del ciclo siderurgico, tende storicamente ad essere influenzato dalla situazione congiunturale dei settori utilizzatori situati a valle. Tra questi, il principale è quello dell'industria petrolifera che impiega tubi senza saldatura sia nel campo

[1] Nella definizione del mercato rilevante si terrà in considerazione anche il fatto che Innse progetta e commercializza macchine ed impianti *expander* (cfr., *infra*, punto 35).

d'attività di trivellazione e sfruttamento dei pozzi petroliferi (cosiddetti *Oil Country Tubolar Goods* od OCTG per gli impieghi *casing* e *tubing*), sia in quella di trasporto degli idrocarburi (*pipeline).*

13. L'ultima fase di crescita della domanda dei tubi senza saldatura si è avuta nel 1981, quando la situazione di crisi nel Medio Oriente e la guerra tra Iran ed Iraq avevano provocato un rialzo delle quotazioni petrolifere e risollevato l'attività di sfruttamento dei giacimenti petroliferi di quelle aree. Da allora, ed in particolare in seguito alla fase di forte calo delle quotazioni del greggio a partire dal 1986, la domanda di tubi senza saldatura ha subito una marcata flessione.

14. Il settore dei tubi senza saldatura si contraddistingue attualmente per la presenza di un elevato eccesso di capacità produttiva. Tale situazione sembra dovuta a tre ordini di cause:

a) la ricordata diminuzione dell'attività di trivellazione petrolifera in tutto il mondo, in particolare negli Stati Uniti (in cui si era concentrata per anni una quota di circa il 70% dei consumi di tubi senza saldatura prodotti a livello mondiale) che ha determinato la riduzione di una fonte primaria di domanda;

b) l'entrata a regime alla fine degli anni '70 e nel corso degli anni '80 di numerosi stabilimenti di produzione, in particolare in Giappone (Sumitomo, Nippon Kokan, Kawasaki, Nippon Steel) ed in America Latina (nuovi impianti di laminazione MPM di Tamsa e Siderca), che erano stati ideati e progettati negli anni di *boom* della domanda, quando si credeva possibile una crescita costante dei prezzi petroliferi e, parallelamente, una espansione dell'attività di ricerca e di sfruttamento dei giacimenti;

c) la progressiva, parziale erosione del campo di utilizzo dei tubi senza saldatura a vantaggio dei tubi saldati. Questi ultimi, infatti, man mano che le tecnologie di saldatura si affinavano al punto da permettere ai tubi saldati di resistere a livelli di pressione e di temperature prima sopportati solo dai tubi senza saldatura (ad esempio tramite le tecnologie ad «arco sommerso», SAW ed a «resistenza elettrica», ERW), in considerazione del minore costo dovuto ad un processo produttivo notevolmente più semplice di quello dei tubi senza saldatura, venivano progressivamente impiegati in attività che in precedenza utilizzavano l'altra tipologia di tubi[2].

15. La situazione di squilibrio tra domanda ed offerta ha determinato, a partire dal 1981, l'uscita dal mercato dei tubi senza saldatura di molti produttori[3], unitamente alla eliminazione da parte di produttori ancora operativi di parte della propria capacità produttiva.

16. Le previsioni sull'andamento della domanda dei tubi senza saldatura nel medio periodo sono di crescita, in particolare in alcune aree del mondo (principalmente continente asiatico), sulla spinta di una ripresa delle attività di esplorazione e conseguente sfruttamento dei giacimenti petroliferi derivante dal maggior consumo di greggio a livello mondiale proveniente dalla fase di ripresa ciclica che molte economie stanno attraversando. Recenti proiezioni sulla domanda mondiale di petrolio indicano come possibile, nell'arco dei prossimi 15 anni, una sua crescita dell'ordine del 25% rispetto al livello del 1995 (da 69 ad 85 milioni di barili/giorno).

La presenza, già attiva al momento attuale, di società internazionali di trivellazione e sfruttamento di giacimenti situati nella Confederazione degli Stati Indipendenti (CSI), inoltre, determinerà anche in questa area una maggiore propensione all'acquisto di tubi senza saldatura di livello qualitativo confrontabile (od identico) a quello dei tubi utilizzati negli altri paesi. Tale circostanza stimolerà, fra l'altro, un processo di *revamping* strutturale degli impianti di laminazione di tubi senza saldatura, che nella CSI sono in genere molto obsoleti, con tecnologia più avanzata, incluso l'MPM.

2. Tipologie di tubi senza saldatura in base all'utilizzo finale

17. Esistono diverse tipologie di tubi senza saldatura: a) tubi lisci commerciali di qualità corrente, tubi gas e acqua; b) tubi per carpenteria di varia qualificazione per strutture metalliche e per carpenteria meccanica; c) tubi di grosso spessore per la meccanica; d) tubi in acciai legati ed in acciai inossidabili per applicazioni termotecniche (collettori, pareti membranate di caldaie, scambiatori di calore) e per l'industria di processo; e) tubi per estrazione e trasporto di idrocarburi in acciaio al carbonio, basso-legati e legati.

Questi tipi di tubi senza saldatura vengono impiegati nel settore energetico primario petrolifero (e), in quello energetico secondario delle centrali termiche e termoelettriche (d), in quello degli impianti delle

---

[2] Un tipico esempio del processo di sostituzione di tubi senza saldatura con tubi saldati è fornito dal settore della distribuzione di gas metano per usi civili che, sino a qualche decennio addietro, richiedeva l'impiego esclusivo di tubi senza saldatura, mentre ora consuma esclusivamente tubi saldati. Anche nel settore del trasporto dorsale di gas metano l'impiego di tubi senza saldatura è andato progressivamente diminuendo a favore di quello dei tubi saldati.

[3] Tra questi, le società Armco, CF&I, Republic, Youngstone Sheet & Tube, Jones & Laughin, Tubemeuse.

industrie di processo quali la chimica e la petrolchimica (d), nelle più svariate tipologie di industrie meccaniche: automobilistica, bellica, ferroviaria (a, b, c), nell'edilizia e nei cosiddetti impieghi strutturali (a) e (b).

18. Sulla base di dati riferiti al tonnellaggio annuo prodotto, la ripartizione tendenziale dei tubi senza saldatura tra i vari settori di utilizzo è presentata nella tabella 1:

Tabella 1

Settore (*)	**%**
OCTG e *pipelines* (e)	55%
Tubi meccanici (c)	10%
Tubi a caldo ed a freddo per applicazioni termotecniche e per industrie di processo (d)	15%
Tubi di acciaio inossidabile (b, d)	5%
Altri (gas e acqua, lisci commerciali, carpenteria strutturale e meccanica) (a, b)	15%

(*) La lettera accanto alla descrizione indica il collegamento con l'elenco delle varie tipologie di tubi senza saldatura riportato al paragrafo precedente. Fonte: Documento depositato dall'esperto Ing. T. Liberati.

19. I tubi senza saldatura maggiormente prodotti a livello mondiale sono gli OCTG, relativi all'attività di rivestimento dei pozzi petroliferi (casing) e di pompaggio del petrolio tramite apposite sonde d'acciaio all'interno del pozzo rivestito (tubing), e le condotte d'acciaio (pipelines) impiegate nell'attività di trasporto degli idrocarburi dal luogo di estrazione alle centrali di stoccaggio (in particolare nel caso di giacimento sottomarini). I tubi OCTG rappresentano, da soli, circa il 60% del totale dei tubi senza saldatura utilizzati dall'industria petrolifera. Quindi, sulla base dei dati riportati nella tabella 1, che indicano una incidenza del 55% di tale tipo di tubi sul totale, essi arrivano a pesare per circa un 30% dell'insieme dei tubi senza saldatura prodotti.

3. Tipologie dimensionali dei tubi senza saldatura

20. L'insieme dei tubi senza saldatura viene, inoltre, comunemente suddiviso in tre classi di prodotto differenti sulla base del diametro esterno del tubo:

i) tubi piccoli, caratterizzati da diametri da 0,5" sino a 6"5/8 (da circa 12 mm a 168,3 mm);

ii) tubi medio/grandi, caratterizzati da diametri compresi tra i 6"5/8 ed i 16" (da 168,3 mm a 406,4 mm);

iii) tubi grandi, caratterizzati da diametri superiori ai 16" (oltre 406,4 mm).

21. Ricollegando la prima distinzione effettuata sulla base dell'utilizzo del tubo senza saldatura con quella relativa alla dimensione del diametro, si può osservare che i tubi senza saldatura impiegati nel settore del rivestimento dei pozzi (casing) rientrano quasi esclusivamente nella gamma medio alta, in quanto presentano diametri che variano dai 20", per gli utilizzi più in superficie, sino ad arrivare a tubi di diametro molto piccolo (6"), per i rivestimenti in profondità. Nel settore di utilizzo denominato tubing, i diametri dei tubi vanno, invece, da un massimo di 4,5" sino ad minimo di 1", facendo rientrare tali tubi nella gamma piccola.

Relativamente alle condotte (pipelines), per i diametri uguali o superiori ai 20" (gamma grande), in considerazione del fatto che produrre tale tubi con le più moderne ed efficienti tecnologie senza saldatura sarebbe estremamente difficoltoso (e di conseguenza non economico), vengono utilizzati quasi esclusivamente tubi saldati.

4. Le principali fasi di produzione dei tubi senza saldatura

22. Le varie fasi del processo di produzione di tubi senza saldatura possono essere sintetizzate dalla seguente tabella 2:

Tabella 2

FASI	DESCRIZIONE
1. riscaldo della billette d'acciaio (semilavorato utilizzato per la produzione del tubo senza saldatura)	con forno a suolo ruotante o a barre mobili a passaggio che produce la temperatura di laminazione (1200/1300 C).

2. perforazione della billetta	con ottenimento di un corpo cilindrico a foro passante (pre-forato) attraverso un laminatoio perforatore (a rulli conici ad assi sghembi, oppure del tipo pressa o pressalaminatoio).
3. laminazione tubo madre (*fase qualificante del processo tecnologico*)	allungamento del corpo cilindrico con foro passante, riduzione di diametro e spessore attraverso l'uso di un laminatoio finitore.
4. laminazione finale del tubo laminatoi riduttori a stiramento calibratori trafilatori a freddo	attraverso un laminatoio riduttore a stiramento, un calibratore od un trafilatore a freddo si perviene alla riduzione del diametro ottenuto dalla laminazione del tubo madre e alla variazione dello spessore (fase 3); attraverso un laminatoio del tipo *expander* all'aumento del diametro.
5. operazioni di finitura del tubo	raffreddamento, raddrizzatura, controlli non distruttivi, taglio in lunghezza
6. trattamento termico	
7. finitura tubi	smussatura e filettatura estremità, verniciatura, legatura in fasci per spedizioni

Fonte: documento tecnico presentato dalla società Mannesmann Demag Ag in audizione il 22.12.1995.

23. Le operazioni dei punti da 1 a 4 (e a volte l'operazione del punto 6) della tabella 2 sono effettuate «in linea» all'interno del medesimo processo produttivo, mentre le fasi 5, 7 e generalmente 6 sono effettuate separatamente, anche in stabilimenti situati in luoghi diversi da quelli relativi alla prima lavorazione.

24. L'attività di laminazione del tubo madre (fase 3), come afferma MD, rappresenta «*la fase qualificante*» del processo produttivo da un punto di vista tecnologico, cioè quella storicamente maggiormente interessata dalle innovazioni degli ultimi decenni. In relazione a questa fase produttiva l'utilizzatore finale può scegliere tra una vasta gamma di possibili soluzioni tecniche (cioè di differenti tipi di impianti di laminazione) in relazione al tipo di prodotto finale che intende produrre (in termini di diametro, spessore, tipi di acciaio utilizzati, campo di applicazione).

5. Le tecnologie di laminazione di tubi senza saldatura

25. Le varie tecnologie di laminazione (allungamento e deformazione del tubo madre) dei tubi senza saldatura di cui alla fase 3 della tabella 2 attualmente in uso sono le seguenti: a) pressa ad estrusione (meccaniche, idrauliche, Ehrardt); b) laminatoio Accu Roll e Diescher; c) laminatoio Assel; d) laminatoio planetario; e) laminatoio «a passo di pellegrino»; f) Plug Mill; g) laminatoio continuo od a mandrino libero; h) laminatoio a banco a spinta (ultima versione CPE); i) laminatoio a mandrino trattenuto con sistema MPM; l) laminatoio *expander*[4].

26. Le tecnologie da f) ad i) si contraddistinguono per la caratteristica di operare una laminazione «longitudinale» del tubo madre (cioè nel senso della sua lunghezza attraverso l'utilizzo di cilindri e di stanghe di laminazione o «mandrini»). Le tecnologie da b) a d) si contraddistinguono per una metodologia di laminazione detta «trasversale», mentre le tecnologie sub a) ed e) utilizzano una tecnica di «compressione» o «forgiatura» del pre-forato per la realizzazione del tubo. Il laminatoio *expander*, infine, pur utilizzando un processo di laminazione «trasversale», si colloca nella fase successiva della lavorazione del tubo senza saldatura (la fase 4 della tabella 2) in quanto, impiegando come semilavorati sbozzati di diametro medio provenienti da altri impianti (ad es. MPM), provvede ad allargarne il diametro attraverso un processo di laminazione dello spessore.

27. Il processo di estrusione (tecnologia a) prevede l'unione in un'unica fase della perforazione e della successiva laminazione per deformazione del pre-forato (fasi 2 e 3 della tabella 2). La billetta d'acciaio pre-riscaldata, forata da una pressa verticale, viene estrusa attraverso una matrice esterna ed una punta interna fissa. Da questo sistema tecnologico deriva una produttività molto bassa. Le tecnologie di estrusione sono

[4] Tale laminatoio viene utilizzato per aumentare il diametro di un tubo sbozzato, proveniente da una precedente fase di laminazione, tramite la riduzione del suo spessore. In questo senso l'*expander* si colloca nella fase 4 della tabella 2.

utilizzate principalmente nella produzione di tubi a grosso spessore e per materiali alto-legati o inossidabili di diametro massimo di 250 mm.

28. I laminatoi «trasversali» (Accu Roll, Assel, planetario) realizzano la laminazione del tubo utilizzando una sola gabbia (formata in genere da una coppia di cilindri sghembi). Ne deriva una limitata produttività rispetto ad altri tipi di impianti (ad es. i laminatoi continui) ma una maggiore omogeneità del prodotto finale in termine di spessore e superficie interna. Questo tipo di impianti, definiti anche *specialty mills*, è principalmente impiegato in utilizzi specifici (meccanica, tubi commerciali) e per la produzione di tubi di spessore molto elevato (*thick wall*), in special modo quelli nei quali è necessario l'uso, come materia prima, di acciai di qualità alto-legati o inossidabili e sono richieste elevate omogeneità di spessore. Per tale specificità dell'utilizzo e considerata la limitata capacità produttiva, questo tipo di laminatoi trasversali spesso si affianca ad impianti per prodotti standardizzati di base (ad es. «Plug Mill» o laminatoi continui), ad integrazione della gamma produttiva.

29. Il laminatoio «a passo di pellegrino» è una tecnologia molto antica risalente alla fine del secolo scorso, introdotta dalla società Mannesmann, e che per anni, soprattutto in Europa, è stata la più utilizzata nella produzione di tubi senza saldatura. Il processo consiste nella laminazione per «forgiatura» intermittente ed a cadenza costante di un forato attraverso una coppia di rulli motorizzati con gola e profilo variabile decrescente ed un mandrino interno che viene fatto avanzare e ruotare su di un angolo fisso, insieme con il forato, ad ogni colpo di laminazione. Esso permette la produzione di tubi di diametro fin quasi a 30", di spessori medi o grossi e di notevole lunghezza.

I laminatoi «a passo di pellegrino» impongono una limitata produttività e una scarsa qualità dei tubi prodotti. Tali caratteristiche ne hanno storicamente ridotto l'importanza, soprattutto per la produzione di tubi senza saldatura di gamma piccola e media, che richiedono la coesistenza di una elevata standardizzazione del prodotto e di ingenti volumi di produzione (es. OCGT e *pipelines*).

30. Il «Plug Mill» consiste nella laminazione longitudinale di un forato in un tubo attraverso due passaggi all'interno di una gabbia formata da una coppia di rulli motorizzati e di una punta interna fissa (plug). La laminazione è effettuata su tale punta fissa molto piccola che, essendo fortemente sollecitata nel corso della fase di laminazione, tende a riportare i propri difetti e rugosità sulla superficie interna del tubo.

Tra i due passaggi lo sbozzato viene ruotato di 90 gradi e viene cambiata la dimensione della punta. Tale tipo di impianto è, in genere, combinato con un macchinario denominato *reeler*, che serve a lisciare la superficie interna del tubo. Il Plug Mill è tuttora la tecnologia più utilizzata nel mondo per la produzione di tubi senza saldatura per usi petroliferi (OCTG e *pipelines*) di gamma media.

31. L'impossibilità di produrre tubi di piccoli diametri attraverso un laminatoio Plug Mill, unitamente alla scarsa efficienza del processo «a passo di pellegrino» per produzioni di massa quali quelle storicamente rese necessarie all'industria petrolifera, hanno spinto, soprattutto a partire dagli anni '30, l'industria dell'impiantistica siderurgica ad individuare tecnologie che permettessero riduzioni di diametro nel corso del processo di laminazione stessa. Tale tecnologia si è rivelata essere quella della «laminazione continua»[5].

Tale denominazione deriva dal fatto che il tubo viene laminato su un'asta di acciaio (mandrino) mentre scorre in modo continuo lungo una serie di gabbie di laminazione (7 o 8) di diametro decrescente composte da coppie di rulli cilindrici in movimento. Perno del processo di laminazione continua è il «mandrino». Quest'ultimo deve essere di una lunghezza almeno pari alla distanza intercorrente tra le gabbie estreme (più l'estensione iniziale del pre-forato).

Il processo di laminazione con più gabbie ha permesso il raggiungimento, rispetto alle tecnologie «a passo di pellegrino» e Plug Mill, di un forte incremento di produttività, legato alla natura continua del processo, ed un notevole miglioramento della qualità del tubi senza saldatura prodotto, in special modo nei tubi della gamma piccola.

32. La prima generazione di laminatoi continui si definisce «a mandrino libero» in quanto il mandrino utilizza, nel processo di laminazione, esclusivamente il movimento determinato dai rulli che formano le gabbie di laminazione. Il limite principale del mandrino libero è quello di non permettere la produzione efficiente di tubi di diametro > 6"5/8. Tale tecnologia, infatti, richiede l'utilizzo di mandrini di grosso diametro e di lunghezza pari o superiore a quella dell'intero insieme delle gabbie di laminazione, imponendo

---

[5] Il primo laminatoio continuo sperimentato con successo fu quello prodotto dalla società americana Aetna Standard nel 1948, capace di produrre tubi senza saldatura di diametro sino a 4,5". Successivamente la Mannesmann incominciò con successo a produrre anch'essa moltissimi laminatoi continui del tipo di quelli introdotti dalla Aetna Standard.

difficoltà di realizzazione e costi di impianto e di attrezzature insostenibili[6]. Inoltre, un simile tipo di impianto non avrebbe permesso di controllare perfettamente il movimento del mandrino all'interno del forato specialmente nella fase di entrata e di uscita del mandrino dal pre-forato, amplificando, di conseguenze, le probabilità di imperfezioni del tubo finito al crescere del diametro e dello spessore.

33. La tecnologia a «banco a spinta», anch'essa considerata come parte della famiglia dei laminatoi continui a laminazione longitudinale, ottiene la laminazione del pre-forato in tubo attraverso la forza impressa dalla spinta esercitata da un mandrino attraverso una serie di gabbie a 3 rulli folli a gola decrescente. Ciò rende tale tecnologia particolarmente indicata per la produzione dei tubi senza saldatura di piccolo diametro.

34. L'impossibilità di produrre tubi senza saldatura di gamma media tramite una tecnologia di laminazione continua viene superata dall'introduzione della tecnologia «a mandrino trattenuto», o MPM. Tale tecnologia è quella fornita da Innse a partire dal 1978[7].

All'interno di un impianto derivante dal laminatoio continuo, l'innovazione di tale tecnologia consiste, infatti, nel trattenere il mandrino all'interno del tubo pre-forato attraverso un meccanismo motorizzato che lo fa avanzare a velocità costante e controllata in modo da permettere una laminazione omogenea ed uniforme del pre-forato per ottenere un tubo, anche con diametri superiori ai 6"5/8, minimizzando di conseguenza le variazioni di spessore e di diametro interno del tubo e senza che sia necessario utilizzare un mandrino di lunghezza, e di conseguenza di costo, elevato.

Rispetto al tradizionale laminatoio continuo, l'impianto «a mandrino trattenuto» si caratterizza per una minore produttività, in quanto alla fine di ogni laminazione il mandrino deve riportarsi all'inizio della successiva fase di lavorazione anziché essere espulso insieme al tubo, come accade nel laminatoio continuo a mandrino libero. Oltre alla migliore qualità del tubo e, soprattutto, alla possibilità di produrre tubi appartenenti alla gamma media, gli altri vantaggi di questa tecnologia si possono riferire anche al minor numero di mandrini in circolo (2 o 3), contro i circa 10 necessari a far funzionare un impianto continuo di tipo tradizionale[8].

35. L'*expander* è un tipo di laminatoio trasversale utilizzato per l'allargamento del diametro attraverso la laminazione (riduzione) dello spessore di un tubo madre realizzata tramite una gabbia di espansione a rulli sghembi. Tale tecnologia permette la produzione di tubi di gamma grande (> 16") di qualità superiore a quelli ottenibili da un laminatoio «a passo di pellegrino», utilizzando come semilavorato un tubo prodotto da un Plug Mill od da un MPM (cioè da una tecnologia che permette la produzione di tubi di gamma media).

La società Dalmine produce, ad es., tubi di diametro >16", utilizzando una macchina *expander* prodotta da Innse e impiegando come semilavorato sbozzati provenienti dall'impianto MPM che Dalmine ha fatto realizzare, sempre da Innse, nel 1978.

L'*expander*, soprattutto se collegato ad un impianto MPM, elimina il problema derivante dall'impossibilità di estendere le tecnologia di laminazione continua ai grossi diametri, a causa dell'incremento dei costi che sarebbe imposto dalla dimensione del mandrino e dalla gestione del processo produttivo. Tale tecnologia ha permesso, inoltre, di mantenere una concorrenzialità dei tubi senza saldatura rispetto a quelli saldati per i grossi diametri.

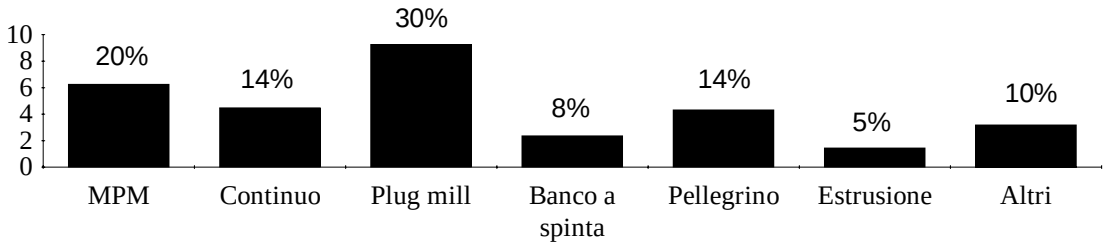
---

[6] Sulla base di valutazioni di tipo ingegneristico il costo del mandrino è valutato crescere col quadrato del suo diametro.

[7] Il primo impianto MPM al mondo è stato quello realizzato nello stabilimento della Dalmine di Milano dalla Innse, sulla base di un'ideazione originaria dell'ingegnere lussemburghese Calmes. Al fine di sviluppare la tecnologia «a mandrino trattenuto» si siglò un patto di collaborazione tra Innse e Dalmine, a quel tempo entrambe controllate dalla Finsider, finalizzato alla progettazione e realizzazione del primo impianto MPM. Tale impianto entrò in funzione l'8 agosto del 1978, dimostrandosi subito estremamente efficacie in termine di qualità del tubo prodotto (superiore a quello derivante da un laminatoio Plug Mill) e per il livelli di produttività teoricamente ottenibili. In tre anni di rodaggio, nel 1981 l'impianto Dalmine entrò in funzione «a regime» producendo circa 600 mila tonnellate di tubi senza saldatura l'anno.

[8] Attualmente il confine tra la tecnologia a mandrino libero e quella a mandrino trattenuto, pur permanendo una ben chiara distinzione basata sulla diversa gamma dimensionale di tubi producibile (prevalentemente la gamma piccola la prima e la gamma media la seconda), si va riducendo. A conferma di ciò si segnala l'esistenza, presso lo stabilimento Vallourec/DMS di Saint Saulve in Francia, di un impianto continuo «a mandrino semi-trattenuto» (o semi-flottante), che utilizza contemporaneamente i due tipi di tecnologia. Tale impianto è, comunque, specializzato per la produzione di tubi di gamma piccola. Mentre, quindi, per i diametri superiori a 6"5/8 la tecnologia a «mandrino trattenuto» rappresenta, ancora, un vincolo per il produttore, per i diametri più piccoli si può indifferentemente scegliere quale tipo di impianto a laminazione continua utilizzare secondo il *mix* di esigenze legate alla produttività che si intende ottenere dall'impianto, al mercato di sbocco della produzione, alla disponibilità di materia prima.

Grafico 1: Capacità produttiva installata mondiale di tubi senza saldatura. Giugno 1995



Fonte: dati forniti da MD nel documento tecnico allegato al verbale di audizione del 22.12.1995.

36. Il grafico 1 riporta i dati, sia in milioni di tonnellate che in percentuale, relativi alla capacità produttiva di tubi senza saldatura installata al giugno 1995, suddivisa in base alle varie tecnologie di laminazione appenda descritte. La tecnologia più utilizzata è il Plug Mill, seguito dall'MPM. Queste due tecnologie, insieme alle altre due tecniche di laminazione continue («a mandrino libero» e banco a spinta), contano per il 70% della capacità installata mondiale, a conferma del loro prevalente utilizzo nelle produzioni standardizzate di massa (principalmente OCGT e *pipelines*, tubi per applicazioni termomeccaniche e per l'industria di processo, tubi per applicazioni strutturali). La tecnologia «a passo di pellegrino», che impegna circa il 14% della capacità installata mondiale, tende ad essere prevalentemente utilizzata nella produzione di tubi senza saldatura di grande diametro (>16").

Il rimanente 15% della capacità installata è relativo a produzioni specifiche (per diametro, dimensioni e tipo di acciaio), con utilizzi prevalenti nel campo meccanico, che impiegano le presse ad estrusioni e gli impianti «trasversali» (nella voce «altri» sono ricompresi gli *specialty mills*).

6. Ambiti di sovrapposizione tra le varie tecnologie

37. La successiva tabella 3 mette in relazione le tecnologie di laminazione appena descritte con alcune caratteristiche dei tubi senza saldatura da ognuna di esse prodotti (*range* dei diametri ottenibili, impieghi finali e caratteristiche dei tubi).

38. Sulla base delle considerazioni di natura tecnica sopra esposte si possono individuare gli ambiti di sovrapposizione delle varie tecnologie di laminazione. I risultati di questa analisi sono coerenti con le indicazioni fornite dalle principali imprese mondiali produttrici di tubi senza saldatura nelle risposte alle richieste di informazioni inviate dall'Autorità circa i nessi di sostituibilità esistenti tra diversi tipi di impianti di laminazione.

Tabella 3

Tipo di processo produttivo	Diametri in pollici e millimetri	Impieghi finali	Caratteristiche dei tubi
Presse ad estrusione - meccaniche - idrauliche - Erhardt	 1/2"-4"1/2 (12,7-114,3) 2"-10"3/4 (50,8-273) 10"3/4-56" (273-1422,4)	Prevalentemente produzione di tubi inox impiegati nelle applicazioni meccaniche ed industriali	Elevati diametri e spessori, limitata perdita di materiale durante la lavorazione, ristrette tolleranze allo spessore
Impianti a laminazione trasversale - Assel - Diescher - Accu Roll	 1"-8"5/8 (25,4-219,1) 1"-8"5/8 (25,4-219,1 2"3/8-9"5/8 (60,3-244,5)	Principalmente applicazioni meccaniche e cuscinetti	Tolleranza contenuta sullo spessore, elevata flessibilità produttiva; inadatto per tubi con spessori sottili e lunghezze elevate

Laminatoio pellegrino	4"1/2-26" (114,3-660,4)	In teoria qualsiasi tipo di tubo, anche se in particolare è adatto per i tubi di grandissimo spessore (> 50 mm) e diametro utilizzati nell'industria bellica, in quella meccanica e nelle centrali nucleari	Bassa qualità della superficie interna ed esterna del tubo; scarsa tolleranza dello spessore
Plug Mill	7"-16" (178.3-406,4)	Potenzialmente qualsiasi tipo di tubi della gamma media; è la tecnologia più utilizzata nella produzione di massa di tubi per utilizzi petroliferi	Tolleranza media sullo spessore, limiti nelle lunghezze
Banco a spinta - tradizionale - CPE	 4/5"-6"5/8 (21,3-168,3) 1/2"-6"5/8-9"5/8 (12,7-168,3-244,5)	Principalmente tubi di piccola dimensione utilizzati in una pluralità di impieghi (tubi commerciali, meccanici, OCTG)	Discreta tolleranza sullo spessore, limiti di estensione sugli alti spessori
Laminatoio continuo - a mandrino libero - a mandrino semitrattenuto	 1/2"-7" (12,25-177,8) 1"-7"5/8 (25,4-193,7)	Principalmente tubi di piccola dimensione utilizzati in una pluralità di impieghi	Discreta tolleranza sullo spessore, limiti di estensione sugli alti spessori
Laminatoio continuo a mandrino trattenuto (MPM)	7"-16" (178,33/406,4)	Qualsiasi tipo di tubi della gamma media	Ottima qualità superficiale interna ed esterna del tubo, elevata tolleranza dello spessore. Possibilità di laminare tubi di diverse varietà di acciaio

Fonte: Elaborazioni su dati forniti dalle parti e contenute nelle relazioni degli esperti dell'Autorità.

39. Le tecnologie che presentano il maggior grado di «specificità» (cioè minore sostituibilità) rispetto a determinate tipologie di prodotto finale, sulla base del diametro, dello spessore e della caratteristiche finali del tubo, sembrano essere quelle che utilizzano i vari tipi di presse ad estrusione e gli impianti «a laminazione trasversale» (essenzialmente rivolti alla produzione di tubi di grosso spessore utilizzati negli impieghi meccanici, sia in acciaio inox nel caso delle presse, sia in acciai alto-legati).

40. La tecnologia maggiormente sostituibile con le altre è sicuramente quella «a passo di pellegrino». Tale processo di laminazione è in grado di produrre tubi senza saldatura di qualsiasi diametro e spessore, utilizzabili nei più svariati settori finali. In pratica, però, la scarsa qualità dei tubi prodotti con quest'ultima tecnologia e la bassissima resa produttiva dovuta all'estrema lentezza del medesimo processo, fanno sì che l'impiego del laminatoio pellegrino nella produzione di tubi di qualità di dimensione piccola e media sia pressoché inesistente. Tale tecnologia viene, infatti, attualmente utilizzata esclusivamente per la produzione di tubi di grande dimensione (da 16" sino a 26") e di grande spessore, difficilmente producibili con le altre tecnologie di laminazione per tubi senza saldatura ed in diretta concorrenza con i tubi saldati.

41. I processi a «banco a spinta» (CPE nella ultima versione) e di laminazione continua «a mandrino libero» presentano una marcata sovrapposizione sia con riferimento al campo dimensionale d'impiego, sia al tipo di utilizzo finale, sia, infine, alle caratteristiche del prodotto finale. La tecnica di laminazione «Plug Mill» e quella continua «a mandrino trattenuto» presentano la caratteristica di permettere la produzione di tubi della stessa dimensione in termini di diametri (gamma media da circa 7" sino a 16") e spessore, utilizzabili per qualsiasi tipo di impiego. Entrambe le tecniche vengono, comunque, impiegate prevalentemente nella produzione su vasta scala dei tubi senza saldatura per l'industria petrolifera (OCTG e pipelines).

42. La tabella 4 riassume tali ambiti di sovrapposizione, in termini di gamma dimensionale di tubi producibili dalle varie tecnologie di laminazione, escludendo quelle «trasversali» e le presse ad estrusione in virtù della loro ricordata spiccata specificità.

43. Le tecnologie che presentano ampie aree di sovrapposizione con l'MPM, nella produzione di tubi senza saldatura di gamma media sono il laminatoio «a passo pellegrino» ed il Plug Mill.

Tabella 4

	Laminatoio pellegrino	**Plug Mill**	**Mandrino flottante**	**MPM**	**Push Bench CPE**
tubi piccoli (fino a 6.5/8")	X		X		X
tubi medi (da 6.5/8 a 16")	X	X		X	
tubi grandi (oltre 16")	X	X (*)		X (*)	

(*) Tramite l'utilizzo in linea dell'expander.

44. La successiva tabella 5 presenta un confronto tra queste tre tecnologie. Emerge con chiarezza che, in base a tutti i parametri sui quali si è costruito il confronto tra tecnologie, l'MPM è superiore al Plug Mill. Inoltre, i tubi di grande diametro prodotti con un expander, a partire da tubi medi lavorati con MPM, presentano caratteristiche superiori a quelle dei tubi prodotti da un laminatoio pellegrino[9].

La sovrapposizione fra le tre tecnologie si colloca, quindi, in un quadro contraddistinto da differenti livelli di volumi di produzione, di qualità del prodotto, di efficienza del processo.

Tabella 5

Caratteristiche	**Laminatoio pellegrino**	**Plug Mill**	**MPM**
tolleranza spessore	+/-12,5%	+/-10-12%	+/-5%
lunghezza tubo	sino a 30 metri	sino a 16 metri	sino a 27 metri circa
qualità superficie esterna	media	scarsa	ottima
qualità superficie interna	scarsa	scarsa	buona
capacità produttiva	bassa (processo produttivo molto lento)	200/300.000 tonn/anno	600/700.000 tonn/anno

45. Per tolleranza dello spessore si intende la caratteristica del tubo di presentare uno spessore uniforme in tutta la sua lunghezza. A titolo di confronto, tale tolleranza si esprime sotto forma di variazione percentuale. Una minore variazione percentuale della tolleranza esprime l'esistenza di una maggiore uniformità dello spessore del tubo e garantisce maggiormente contro il rischio di rotture, dovute a parti del prodotto che sopportano pressioni diverse rispetto al resto. La mancanza di rugosità interna del tubo è una caratteristica sicuramente apprezzabile nel caso di impiego di tubi *casing* al cui interno, come si è ricordato in precedenza, deve essere ospitato il tubino sonda per il pompaggio del greggio (*tubing*).

Rispetto al Plug Mill, l'MPM si caratterizza, inoltre, per una lunghezza maggiore del tubo madre che esce dalla fase di laminazione (elemento che tende ad abbassare il costo medio di produzione) e per superiore capacità produttiva (più del doppio) che rende l'MPM un investimento sicuramente più efficiente, in relazione al rapporto tra costo e *performance* dell'impianto, in particolare modo nel caso di produzioni massa quali quelle per gli OCTG ed i *pipelines*. Sulla base delle informazioni raccolte, inoltre, può rilevarsi che il laminatoio tipo MPM riesce, in virtù di una maggiore versatilità nelle possibilità di laminazione, a produrre tubi senza saldatura provenienti da un più ampio spettro di colate d'acciaio (e di conseguenza, a soddisfare una più ampia domanda di utilizzi finali).

46. Sulla base delle considerazioni precedenti circa gli ambiti di sovrapposizione esistenti tra le tecnologie di laminazione di tubi senza saldatura, tenuto conto anche di quelle possedute dalla società acquisita Innse[10], ai fini del presente procedimento è possibile definire come *mercato rilevante del prodotto l'insieme costituito dalle tre tecnologie denominate «a passo di pellegrino», Plug Mill e MPM (comprese le*

---

[9] Anche se possibile, sembra una scelta non razionale, da parte di un produttore di tubi, quella di effettuare un investimento in un impianto *expander* ed accoppiarlo con un impianto di gamma media Plug Mill. La qualità dello sbozzato utilizzato come semilavorato, infatti, non è tale da permettere una efficace concorrenza con i tubi prodotti direttamente da un laminatoio pellegrino. Per questo motivo, lo sviluppo dell'*expander* nella gamma grande dei tubi senza saldatura sembra legato in modo indissolubile alla tecnologia MPM.

[10] Come si vedrà nella successiva tabella 6, la società Itam, anch'essa acquisita da MD nell'ambito della operazione di concentrazione comunicata, è in grado teoricamente di offrire una serie di tecnologie di laminazione. Nei fatti, tenendo conto della scarsissima rilevanza di Itam sul mercato degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura negli ultimi quindici anni, si è ritenuto di non considerare le tecnologie possedute da Itam ai fini dell'individuazione dei mercati interessati dall'operazione di concentrazione in esame.

integrazioni di queste ultime due con una macchina expander), utilizzate per la progettazione, produzione e commercializzazione di impianti e di macchinari per la laminazione di tubi senza saldatura di gamma media ed alta.

b) il mercato geografico

47. Sul mercato dell'impiantistica siderurgica, che comprende il mercato rilevante ai fini del presente procedimento, le procedure internazionali d'assegnazione degli appalti, a cui vengono chiamate a partecipare di solito almeno cinque imprese, si possono distinguere fra quelle a licitazione e a trattativa privata, a seconda della natura giuridica del committente.

Su tale mercato non esistono barriere di tipo amministrativo o legale e l'incidenza di dazi all'importazione è sicuramente limitata (4.5% per i paesi aderenti al WTO). Inoltre, la bassa quota delle spese di trasporto sull'alto valore del prodotto e la caratteristica immateriale della fase di progettazione (*know-how* progettistico, disegni, eventuali diritti di privativa industriale) rendono l'impiantistica per tubi senza saldatura un tipico caso di attività esercitabile senza rilevanti limiti territoriali, in special modo se si assegna lo svolgimento materiale dell'impianto a ditte del paese d'origine della commessa. La domanda di impianti di tubi senza saldatura è, inoltre, fortemente internazionalizzata in risposta ad un progressivo processo di de-localizzazione degli impianti produttivi dai paesi industrializzati (Europa occidentale, Nord America) ad altre aree meno sviluppate, ad aree forti produttrici di greggio o limitrofe a giacimenti petroliferi (America Latina, Cina, CSI, Giappone).

48. L'insieme degli elementi descritti finora porta a constatare l'assenza di differenze nelle abitudini dei consumatori e nelle caratteristiche dei produttori. Non sono altresì configurabili altri aspetti che rilevino l'esistenza di segmentazioni fra diversi mercati geografici.

Gli impianti e i macchinari che utilizzano la tecnologia MPM hanno trovato un'ampia e universale diffusione, di cui le imprese interessate dall'operazione di concentrazione sono state protagoniste su una molteplicità di differenti aree. L'Italia è stata protagonista attiva sia nella domanda di impianti di laminazione destinati alla produzione di tubi senza saldatura (a partire dalla nascita e dalla prima sperimentazione dell'MPM nello stabilimento di Dalmine, dove viene tuttora utilizzato) sia nella offerta e nella diffusione in tutto il mondo di tale tecnologia (attraverso Innse e Dalmine).

49. *Tutto ciò consente di affermare che, in linea generale, l'ambito geografico del mercato della progettazione e realizzazione di impianti di laminazione di tubi senza saldatura che impiegano tecnologia MPM, Plug Mill ed «a passo di pellegrino» sia mondiale*. Tuttavia, gli impegni assunti da MD, al fine di attenuare le conseguenze pregiudizievoli per la concorrenza derivanti dalla concentrazione, determinano sul territorio dell'UE e, dunque, su quello italiano, condizioni di concorrenza indubbiamente diverse da quelle che rimangono operanti nel resto del mondo. Le imprese che intenderanno entrare nel mercato della progettazione e costruzione di impianti per tubi senza saldatura dovranno, infatti, superare minori barriere, in conseguenza dell'impegno assunto da MD a concedere una licenza per la tecnologia MPM ad una impresa indipendente per un periodo di 7 anni.

Dal punto di vista della domanda, le imprese acquirenti tali impianti avranno, pertanto, la possibilità di scegliere un fornitore alternativo a MD.

Le stesse condizioni di offerta di MD sul territorio dell'UE appaiono suscettibili di manifestarsi diversamente da quelle del resto del mondo, sia per l'obbligo a contrarre assunto, sia per la necessità che avrà MD di tenere conto della possibilità dell'offerta concorrente da parte del licenziatario.

In conseguenza degli impegni assunti da MD, agli effetti della presente decisione il mercato geografico, in relazione al quale procedere a tale valutazione, si deve limitare al territorio dell'UE che, come si è visto, presenta le stesse condizioni di concorrenza di quello italiano. L'Autorità è, invece, carente di giurisdizione in ordine alle conseguenze che la concentrazione determinerà sui territori in cui le condizioni di concorrenza rimarranno diverse da quelle che si determineranno sul territorio italiano (cfr., *infra*, punti 140 e seguenti).

c) la struttura del mercato rilevante

50. Le tecnologie che le imprese interessate dall'operazione in esame (MD, Innse ed Itam) offrono, o sono in grado di offrire, sul mercato mondiale degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura, sono indicate nella tabella 6.

Tabella 6

Produttore	**Processo**

MD	Pressa ad estrusione Assel Mill Laminatoio pellegrino Plug Mill Laminatoio continuo («mandrino libero») Banco spinta (CPE)
Innse	Laminatoio a «mandrino trattenuto» MPM
Itam	Assel Mill Accu Roll Laminatoio continuo («mandrino libero») Plug Mill

Fonte: Documento tecnico allegato da MD al verbale dell'audizione del 22.12.1995.

51. MD ha fornito un elenco delle imprese che, a partire dallo scorso decennio, hanno offerto, sia autonomamente sia in collaborazione con terzi, impianti di laminazione per tubi senza saldatura. In esso compaiono molte aziende che operano prevalentemente come fornitori di «ancillary equipment», cioè di macchine (perforatori, riduttori a stiramento, calibratori, trafilatori a freddo, macchine di colata continua) relative a fasi di produzioni di tubi senza saldatura diverse da quella della laminazione del tubo madre (ad es. Kocks, leader mondiale nei riduttori a stiramento impiegati nella fase di laminazione finale del tubo, nonché fornitore di specialty mills).

Secondo l'elenco fornito da MD, i principali produttori delle tecnologie di laminazione comprese nel mercato rilevante considerato ai fini del presente procedimento sono i seguenti:

Tabella 7

Processo	**Produttore**
Laminatoio a passo di pellegrino	Cspel, Dnepropetrosvk, Elektrostahltiazhmash, Innse, MD, Nowokromatwsk, Uralmasch
Plug Mill	Beris, Ceris, Chomgquing, Davy, DMS, MD, Elektrostahltiazhmash, IHI, Itam, Mitsubishi, Nowokromatwsk, Sumitomo, Uralmasch, Wuhan.
Laminatoi continui (incluso MPM)	Beris, Ceris, Davy, DMS, Dnepropetrosvk, Elektrostahltiazhmash, IHI, Innse, Itam, MD, Mitsubishi, Sumitomo, Uralmasch

Fonte: Risposte di MD del 06.01.1996 alla richiesta di informazioni del 22.12.1995.

52. MD ha fornito, inoltre, l'elenco dei nuovi impianti completi effettivamente realizzati a partire dall'inizio dello scorso decennio, specificando sia il tipo di tecnologia impiegata, sia l'impresa (o il gruppo di imprese) costruttrice[11]. Limitando l'analisi a partire dal 1983, anno in cui è stato costruito il primo impianto MPM dopo quello pilota di Dalmine, si possono desumere le seguenti conclusioni (tabella 8):

(1) dei 31 nuovi impianti completi di laminazione di tubi senza saldatura realizzati (od in via di realizzazione) dal 1983 sino al 1997, ben 19 (61,3%) sono stati realizzati, da soli od in collaborazione con altre imprese, dalle società interessate dalla concentrazione in esame (MD, Innse ed Itam);

(2) la percentuale degli impianti realizzati dalle imprese interessate sale al 78,9% (15 su 19) se si escludono dal computo degli impianti gli «specialty mill» e le presse ad estrusione;

(3) tale percentuale passa, infine, al 93,3% (14 su 15) se si considerano esclusivamente gli impianti relativi all'insieme di tecnologie che costituiscono il mercato rilevante così come definito nei paragrafi precedenti («a passo di pellegrino», Plug Mill e MPM)[12].

53. Con riferimento alla posizione di mercato delle singole aziende interessate dall'operazione di concentrazione (tabella 8) emergono i seguenti elementi:

a) MD riveste una posizione di eccellenza nella costruzione di laminatoi pellegrini (2 su 2 realizzati nel periodo, sebbene uno in collaborazione con la società russa ESTM). Assoluta preminenza si riscontra, da parte di MD, anche nella costruzione di Assel Mill (4 su 5) e di laminatoi continui del tipo «a mandrino libero» (1 su 3 sebbene alcuni in collaborazione con altre imprese);

---

[11] Sono esclusi da tale elenco tutti i casi di ristrutturazione degli impianti implicanti la sostituzione della tecnologia di laminazione (*revamping* strutturale).

[12] La maggiore frammentazione dell'offerta che si realizza nel settore degli *specialty mills* e nelle presse ad estrusione rispetto all'insieme delle tecnologie che individuano il mercato rilevante dell'operazione in esame (ad es. nel settore degli Accu Roll la cinese Hua Mei detiene una posizione di *leadership*), è sicuramente dovuta al minor contenuto tecnologico ed al minor costo d'investimento (minore capacità produttiva specifica) di questo tipo d'impianto.

b) Innse è leader assoluto mondiale nell'attività di costruzione di impianti MPM. Dei tredici impianti completi costruiti a partire dal 1983, Innse compare, in qualità di fornitore, undici volte. Riguardo ad una serie di impianti MPM presenti nella tabella 8, ed in particolare quelli di US Steel e Tamsa, Volskij, Siderca, Tianjin, Sumitomo e Baotou, che sono stati interessati da forniture congiunte di Innse e di altri operatori (tra cui MD) nella realizzazione di tutto l'impianto, Innse ha sempre assunto un ruolo di leadership tecnologica (fornitura del laminatoio formatore del tubo madre secondo la tecnologia MPM), mentre le altre imprese fornitrici hanno costruito parti complementari alle altre fasi del processo produttivo (ad es., MD, l'acciaieria elettrica dell'impianto di Tianjin ed il laminatoio perforatore dell'impianto di Sumitomo). L'indicazione di una quota congiunta delle imprese MD e Innse pari al 93,3% del mercato rilevante deve, quindi, essere considerata come somma di una quota Innse pari al 73,3% (relativa alla fornitura esclusivamente di impianti MPM), ed una quota di MD del 20% (2 laminatoi pellegrini ed un MPM), con il restante 6,7% relativo a un impianto realizzato in Giappone nel 1983 da IHI (MPM per NKK);

c) l'unico impianto fornito da Itam, fra l'altro in collaborazione con l'impresa leader nel settore dei laminatoi Accu Roll (Hua Mei), è stato realizzato in Cina nel 1992.

54. Le indicazioni sui principali produttori di impianti di laminazione contenute nella tabella 7 non paiono, dunque, coerenti sia con le affermazioni delle principali società utilizzatrici in risposta alle domande poste dall'Autorità (cfr, infra, punto 78 e seguenti), sia, soprattutto, con quanto si evince dalla tabella 8.

La posizione di assoluta preminenza delle parti interessate dall'operazione di concentrazione nel settore degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura è, d'altro canto, confermata dalla stessa MD, nella sua comunicazione dell'operazione di concentrazione. Con riferimento alla situazione dell'offerta nel settore della progettazione e produzione di impianti e macchinari di laminatoi per tubi senza saldatura, infatti, MD afferma che esso «è l'unico settore di mercato in cui hanno una sostanziale presenza sia l'impresa acquirente che le imprese acquisite» (Mannesmann Demag/Italimpianti, Annesso relativo all'operazione di concentrazione di alcune imprese.

Tabella 8

Processo produttivo	**Anno**	**Fornitore**	**Cliente**
Presse ad estrusione	1980	Wean	Repubblica SA
	1989	Clecim	(Romania)
	1995	Pennsylvania extrusion	Volsky tube mill (Russia)
			Penn. extrusion (USA)
Assel mill	1981	Davy McKee + altri	Dioss tube mill (Cecos.)
	1983	IHI + altri	Sanyo sp. steel (Giap)
	1988	MD+Wuhan+Tayaun	Daye (Cina)
	1992	MD + altri	Kalyani (India)
	1992	MD + altri	ISMT (India)
	1993	MD + altri	Jindai (India)
Diescher	1990	Kocks + Wean	Plymouth tube (USA)
Accu roll	1992	Itam+Hua Mei + altri	Yantai (Cina)
	1992	Hua Mei	Chengdu (Cina)
	1995	Hua Mei + altri	Qiquihar (Cina)
	1996	Hua Mei + altri	Shanghai (Cina)
Laminatoio pellegrino	1980	MD + altri	Metarom (Romania)
	1981	MD + altri	NTM (Belgio)
	1984	MD + altri	British steel (UK)
	1994	ESTM + MD+ altri	Tscheljabinsk (Russia)
Plug Mill	1980	ESTM	Pervouralsk (Russia)
Banco a spinta	1988	fornitore cinese	Changzhou (Cina)
Laminatoio continuo	1980	ESTM	Pervouralsk (Russia)
	1981	MD	Huta Jednosc (Polonia)
	1981	MD+ Mitsubishi	Nippon Steel (Giappone)
	1983	Tayuan+Ceris+MD	Baoshan (Cina)
	1983	Sumitomo	Sumitomo (Giappone)
	1984	ESTM	Sinarky (Russia)

MPM	1983	IHI	NKK (Giappone)
	1983	Innse + altri	US steel (USA)
	1983	Innse + altri	Tamsa (Messico
	1986	Innse + Kocks + altri	Algoma (Canada)
	1987	Innse+MD+ Kocks+altri	North Star steel (USA)
	1988	Innse/Italimpianti	Volski (Russia)
	1988	Innse + altri	Siderca (Argentina)
	1992	MD+Innse+Dorbyl+altri	Tosa (Sud Africa)
	1993	Innse+MD+Ceris+altri	Tianjin (Cina)
	1996	MD+Tayuan+altri	Hengyang (Cina)
	1996	Sumit.+MD+Innse+altri	Sumitomo (Giappone)
	1997	Innse+Tayuan+Berisi	Baotou (Cina)
	aperta	Innse +altri	Sidor (Venezuela)

Fonte: tavola 5 allegata alle risposte di MD del 06.01.1995 alla richiesta di informazioni del 22.12.1995. Ovviamente, oltre agli impianti forniti da Innse ai paesi terzi, va incluso anche quello progettato e costruito nel 1978 da Innse per Dalmine (Italia), capostipite di tutte le successive forniture internazionali di impianti MPM.

Italimpianti, p. 46) e che gli impianti di laminazione tubi sono «l'unica linea di prodotto in cui sembrano godere attualmente di una rilevante presenza sul mercato sia MD sia Innse» (ivi, p. 59). Analoghe valutazioni riporta, d'altro canto, anche l'Information Memorandum del giugno 1994 redatto dalla banca d'affari internazionale incaricata dalla società venditrice Fintecna di curare la privatizzazione di Italimpianti. In tale documento si legge infatti: «Il gruppo Italimpianti è un leader riconosciuto in molte tra le aree di prodotto sopra menzionate. Una posizione particolarmente forte è detenuta sul mercato degli impianti per tubi senza saldatura, dove il gruppo è leader mondiale, con una quota di mercato superiore al 60%»[13] (pag. 22 e 23) ed, inoltre, che gli unici «leading competitors» di IT all'interno del settore sono «Demag, Kocks» (pag. 23).

55. All'insieme dei nuovi impianti completi dovrebbe essere aggiunto, per ottenere una descrizione completa della struttura del mercato degli impianti di laminazione, l'insieme degli interventi di ammodernamento e ristrutturazione dello stock di impianti esistenti (cosiddetto revamping). Tale attività di revamping, da un lato, può interessare parti limitate dell'impianto di laminazione, ed in questo senso non implica necessariamente una modificazione della tecnologia di laminazione, bensì un mero affinamento ed ammodernamento delle tecniche esistenti. D'altro lato, può implicare, in taluni casi, un più radicale intervento di sostituzione dell'impianto di laminazione (e quindi anche della tecnologia impiegata), pur se all'interno di un lay-out di stabilimento non modificato.

Un esempio di quest'ultimo tipo di revamping strutturale è quello effettuato qualche anno addietro dalla società italiana Pietra (Brescia), relativo alla modifica completa della tecnologie di laminazione. In quell'occasione venne installato un laminatoio «a banco a spinta CPE» fornito da MD. Da notare che, anche in quel caso, l'unico altro produttore che aveva presentato un'offerta oltre a MD è stata Innse, per un laminatoio MPM integrato da un riduttore a stiramento.

56. Riguardo alla attività di revamping si può inoltre osservare che:

a) per quanto riguarda gli interventi di minor rilievo, si può concordare con la posizione di MD quando afferma che questi ultimi possono ragionevolmente essere effettuati dalle stesse imprese tubiste utilizzatrici degli impianti e/o da piccole o medie imprese locali attive nel settore dell'impiantistica meccanica;

b) per ciò che concerne, invece, le attività di revamping che implicano sostituzione dell'intero impianto di laminazione, non sembra giustificato distinguere tale mercato da quello più generale della fornitura di impianti completi (per cui valgono le stesse considerazioni, riguardo alla posizioni delle principali imprese, ed in particolare di quelle interessate dall'operazione di concentrazione in esame, svolte nei paragrafi precedenti).

d) l'evoluzione del mercato rilevante

57. Attualmente, l'industria produttrice di tubi senza saldatura, mercato di sbocco per gli impianti di laminazione, è caratterizzata dall'esistenza di una elevata sovracapacità produttiva (cfr., supra, punto 14).

Tale capacità in eccesso, oltreché derivare dalle ragioni di ordine congiunturale legate alla riduzione dell'attività nei principali settori di sbocco, proviene dalla difficoltà di prevedere con precisione, da parte dei

[13] Nel testo originale inglese: «*The IT* [Italimpianti] *group is an acknowledged leader in several of the product areas mentioned above. A particular strong position is enjoyed in seamless pipe mill, where the IT group is world leader with a market share of over 60%*».

produttori di tubi senza saldatura, l'evoluzione futura della domanda. In questo contesto, il mantenimento di un certo grado di capacità in eccesso sarebbe dettato alle imprese dall'impossibilità di allestire nel breve periodo nuovi impianti, con cui rispondere ad eventuali accelerazioni dei consumi.

D'altro canto, va menzionato il fatto che recentemente sono usciti di produzione alcuni laminatoi (in Giappone, Usa, Spagna, Germania); sono stati chiusi completamente alcuni impianti di produzione (in Belgio e nel Regno Unito); altri impianti sono stati sottoposti ad ampi interventi di razionalizzazione (nel Regno Unito e in Canada).

L'eccesso di capacità produttiva nel mercato dei tubi senza saldatura non presenta, dunque, un profilo «statico» nel tempo ma va considerato tenendo conto delle esigenze delle imprese di fare fronte alla eventuale variazione della domanda.

58. D'altro canto, è arduo delineare con precisione la tendenza futura della domanda per impianti di laminazione, sia nuovi sia relativi ad attività di revamping strutturale.

In generale, infatti, questo tipo di investimento è tipico di una «domanda derivata» (quella per tubi senza saldatura), a sua volta dipendente dai livelli di consumi di altre industrie, fra cui rivestono un peso significativo quelle petrolifera, petrolchimica, termoelettrica, meccanica, delle costruzioni.

A complicare ulteriormente il quadro, l'andamento della domanda finale di queste industrie risulta spesso condizionata da un complesso di fattori di tipo economico e, non di rado, geopolitico: evoluzione dell'economia mondiale e del commercio internazionale; politiche energetiche; domanda, offerta e sfruttamento mondiale di idrocarburi; progressivo spostamento di attività manifatturiere da paesi sviluppati a paesi in via di sviluppo; possibilità di conflitti militari in zone produttrici di greggio, così variegato da rendere impossibile o alquanto aleatoria la considerazione congiunta di tali fattori in un esercizio di previsione.

59. Assunto questo quadro di riferimento, si possono comunque svolgere alcune considerazioni di tipo generale, con riferimento sia al revamping, sia alla costruzione di nuovi impianti per la produzione di tubi senza saldatura.

Il primo tipo di attività interesserà principalmente i mercati europei, ed in particolare, quelli della CSI e dei paesi dell'est europeo. Nella CSI è attualmente installato circa il 30% della capacità produttiva di tubi senza saldatura mondiale, in prevalenza su un ampio spettro di tecnologie, per lo più antiquate, con connotati di scarsissima efficienza operativa. Una situazione analoga si registra nei paesi dell'est europeo, dov'è localizzata una capacità produttiva di oltre 3 milioni di tonnellate anno, suddivisa in una quarantina di impianti.

Per queste situazioni appena descritte «si prospetta quindi la necessità di interventi di radicale revamping su impianti di laminazione, soprattutto su quelli destinati ai tubi petrolio, ma anche sugli specialty mills»[14].

Sulla base delle considerazioni svolte nei paragrafi precedenti sul mercato rilevante del prodotto, e tenuto conto del fatto che, negli ultimi quindici anni, è stato costruito un unico impianto Plug Mill, a fronte di dieci MPM, è ragionevole ipotizzare che una quota apprezzabile di capacità produttiva esistente nella CSI e nei paesi limitrofi, legata a tecnologia Plug Mill, nel medio periodo potrebbe essere sostituita con tecnologia MPM.

Sui mercati dell'Europa occidentale è meno agevole prevedere, invece, la realizzazione di nuovi impianti a medio termine. Tenuto conto, tuttavia, del fatto che quello Dalmine è l'unico impianto MPM dedicato alla gamma dimensionale media dei tubi attualmente operante in Europa, non si può escludere che, al fine di competere efficacemente sulla qualità del prodotto, gli altri principali produttori europei di tubi senza saldatura (ad es. gruppo Mannesmann, Vallourec, Tubos Reunidos) effettuino attività di revamping strutturale, tendenti a sostituire tecnologie obsolete (Plug Mill e «passo pellegrino») con l'MPM.

60. Nuovi impianti, in aggiunta a quelli appena realizzati od in via di realizzazione, sono invece possibili nel medio periodo in Asia, soprattutto in Cina e, su scala più modesta, in India ed in altri paesi dell'estremo oriente produttori di greggio. Nel complesso del continente asiatico avranno un peso determinante sullo sviluppo e sulla localizzazione degli impianti per tubi senza saldatura le decisioni strategiche dei principali gruppi siderurgici-meccanici giapponesi che estendono a tutta l'area la propria influenza.

La considerazione che tutti i tre impianti completi di laminazione di tubi senza saldatura, programmati tra il 1996 ed il 1997, utilizzano tecnologia MPM, lascia ragionevolmente supporre che in tutti i casi di nuova realizzazione di impianti per la produzione su vasta scala di tubi senza saldatura della gamma media verrà utilizzata tecnologia MPM.

---

[14] Relazione dell'esperto ing. Liberati, pag. 16.

A questa conclusione si giunge anche in base alla considerazione che non sembrano esistere, né nella letteratura, né nel patrimonio conoscitivo delle aziende attive nel settore, elementi che lascino pensare ad una introduzione a breve termine di nuove tecnologie capaci di mettere in discussione la posizione di leadership tecnologica dell'MPM.

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

a) l'opinione delle imprese costruttrici di impianti siderurgici

61. L'Autorità ha ricevuto due segnalazioni da parte di una società di nazionalità estera, attiva sul mercato dei laminatoi per prodotti lunghi.

A giudizio di tale società, l'operazione di concentrazione in esame è tale da dare luogo alla creazione, o comunque al rafforzamento, di una posizione dominante in capo a MD, in grado di ostacolare la concorrenza in modo sostanziale e durevole anche sul mercato nazionale. Infatti, oltre a MD, Innse sarebbe l'unica altra società che attualmente opera sul mercato mondiale e nazionale nel settore della costruzione di impiantistica per tubi senza saldatura, capace di offrire la più avanzata tecnologia di laminazione.

Innse ed MD, a detta della segnalante, ricoprono attualmente la posizione di leader sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura in quanto sono le uniche a possedere il know-how tecnologico necessario a operare con successo, nonché una serie di brevetti relativi alle tecnologie attualmente considerate più avanzate: MPM (Innse) e laminazione continua «a mandrino libero» (MD).

Pertanto, secondo l'impresa segnalante, a seguito dell'operazione di concentrazione, MD verrebbe a detenere una posizione di monopolio su di un mercato saturo e contraddistinto da una pressoché totale impossibilità di penetrazione da parte di potenziali concorrenti.

62. L'Autorità ha inviato un questionario ad una serie di imprese[15], indicate da MD quali concorrenti propri e di Innse sul mercato dell'impiantistica per tubi senza saldatura, al fine di ottenere informazioni su alcuni aspetti giudicati di rilievo in relazione al caso in oggetto. Si tratta di informazioni richieste prima che MD assumesse gli impegni in relazione ai quali le condizioni di concorrenza possibili nell'UE risultano differenziate da quelle del resto del mondo. In sintesi, il contenuto delle risposte ricevute è il seguente.

1) l'estensione geografica del mercato

63. Tutte le società concordano sulla dimensione mondiale del mercato in esame.

2) il ruolo della tecnologia MPM

64. La maggioranza delle società interpellate, tranne una di nazionalità estera, concorda sul ruolo preminente esercitato dalla tecnologia MPM sul mercato degli impianti di laminazione continua per tubi senza saldatura.

3) le tendenze future del mercato

65. Le società indicano, con riferimento alla realizzazione di nuovi impianti di laminazione, condizioni poco favorevoli per il mercato dell'Europa occidentale, mentre segnalano possibilità di espansione della domanda in estremo oriente e nell'area dei paesi dell'Europa orientale. Una società di nazionalità italiana afferma, comunque, che, a livello europeo ed italiano sono prevedibili quasi esclusivamente interventi di ristrutturazione (revamping)[16].

La società tedesca Kocks ritiene, in particolare, che in seguito all'operazione di concentrazione una delle probabili conseguenze della posizione dominante raggiunta da MD sarà quella che non verranno effettuati nuovi investimenti negli impianti che producono tubi di acciaio senza saldatura e che, anzi, il loro numero verrà ridotto in Europa.

4) l'arena competitiva e l'importanza delle quote di mercato

---

[15] Le imprese che hanno partecipato alla fase preistruttoria con proprie segnalazioni o che, nella fase istruttoria, hanno risposto al questionario sono attive sui continenti americano, europeo ed asiatico.

[16] Simile investimento può anche implicare soltanto la fornitura di un nuovo laminatoio, ossia il "cuore" dell'impianto.

66. Tutte le società concordano sul fatto che MD ed Innse sono i principali fornitori mondiali di impianti e di laminatoi continui per tubi senza saldatura. Una impresa di nazionalità italiana afferma che gli unici costruttori che detengono in via esclusiva tecnologie proprie sono MD e il gruppo Italimpianti. Kocks sostiene che Innse, insieme alle imprese licenziatarie nella CSI e in Giappone, sfrutta la posizione di leadership tecnologica derivante dallo sviluppo dei sistemi MPM nei tubi di medio diametro e dallo expander. MD è, invece, a detta di Kocks, molto forte nei segmenti più tradizionali e meno innovativi dei laminatoi continui a mandrino libero e degli impianti «a banco a spinta», nonché di alcuni tra i cosiddetti specialty mills utilizzati per la realizzazione di tubi di grande spessore per utilizzi meccanici.

Un'altra società straniera afferma che negli ultimi anni molti dei potenziali fornitori, tra cui le società Davy e DMS, non sono stati attivi sul mercato e che gli unici a realizzare nuovi impianti di laminazione sono stati MD, Innse, Kocks ed Elektrostahltiazhmash (ESTM, una società di nazionalità russa, che ha dato vita nel 1991 ad una joint venture con Innse per l'utilizzo della tecnologia MPM).

Tutte le imprese convengono sulla parziale significatività della quota di mercato, come indicatore esaustivo dell'effettivo potere delle imprese attive sul mercato in esame, in considerazione dell'andamento irregolare della domanda.

Un'altra impresa di nazionalità estera afferma che, in conseguenza della riduzione della domanda, molte imprese hanno ridotto la loro attività. Ciò ha consentito ad altre imprese di ampliare le proprie quote di mercato. Afferma altresì che una eventuale ripresa della domanda potrebbe provocare mutamenti nell'attuale contesto competitivo.

5) le barriere all'entrata e i diritti di privativa industriale

67. Tutte le società ritengono che il mercato presenti sostanziali barriere all'entrata. In particolare, una società straniera afferma che solo i fornitori dotati di qualificate referenze e solida reputazione possono competere con successo. Finché saranno presenti sul mercato imprese dotate di una simile reputazione (come quelle europee e giapponesi) non si verificherà alcun tentativo di nuovo ingresso sul mercato, caratterizzato attualmente da una dinamica riflessiva della domanda.

68. Riguardo alla eventuale presenza di diritti di privativa industriale che limitino l'accessibilità di alcune tecnologie di laminazione, in particolare l'MPM e quella di laminazione continua «a mandrino libero», le società interpellate non hanno manifestato opinioni concordi.

La società segnalante, una società italiana e Kocks, affermano, infatti, che sia le tecnologie controllate da Innse (MPM, expander) sia quelle possedute da MD («mandrino libero»), sono protette da brevetti d'esclusiva, con la conseguenza che non possono essere impiegate liberamente da imprese concorrenti.

Una società di nazionalità estera afferma, al contrario, che nessuna tra le tecnologie attualmente conosciute è protetta da diritti di privativa industriale.

6) la concorrenza potenziale

69. La concorrenza potenziale esercitabile da parte di imprese che producono altri tipi di impianti utilizzati dall'industria siderurgica viene esclusa da tutte le società intervistate, considerando la estrema specificità del know-how relativo alla progettazione e realizzazione di impianti per tubi senza saldatura. La società Kocks individua, inoltre, quale fattore che porta ad escludere la possibilità di una concorrenza potenziale, il ruolo giocato dagli effetti sinergici derivanti dalla presenza congiunta di integrazione verticale sul mercato a monte degli impianti e a valle della produzione dei tubi. Tale integrazione permetterebbe al gruppo Mannesmann di sperimentare direttamente le proprie tecnologie di laminazione e di utilizzare la produzione di tubi come referenza nei confronti dei clienti che domandano nuovi impianti.

7) gli effetti concorrenziali dell'operazione di concentrazione

70. Tutte le società hanno espresso un giudizio critico sugli effetti che l'operazione di concentrazione provocherebbe sul mercato rilevante. In particolare, una società di nazionalità italiana afferma di ritenere che l'acquisizione possa avere conseguenze determinanti sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura. Infatti, a livello mondiale la tecnologia impiantistica ed il know-how di processo, relativi alle tecniche più avanzate di laminazione per tubi senza saldatura, sono concentrati esclusivamente in due società: MD (tecnologia a mandrino libero) ed Innse (MPM). La tecnologia più avanzata e vincente è quella di Innse.

La società Kocks ritiene che l'operazione in oggetto avrà l'effetto di creare un monopolio mondiale sul mercato degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura.

Un'altra società di nazionalità estera afferma che, nonostante MD acquisisca una forte posizione di mercato con il controllo di Innse (ed Itam), altri produttori di impianti di laminazione, da tempo ormai inattivi nel settore, sarebbero spinti a rientrare sul mercato, ripristinandosi così una situazione competitiva.

71. Si segnala, infine, che alcune imprese quali: Itochu, DMS, Clecim, Davy International, indicate da MD, sia nell'Annesso relativo all'operazione di concentrazione di alcune imprese Italimpianti (p. 47, nel caso di Clecim) sia nelle Risposte ai quesiti sottoposti in sede di audizione iniziale del 22.12.1995 (p. 3 nei casi di DMS, Davy e Itochu), come concorrenti o come attive nel settore degli specialty mills e del revamping, hanno risposto alle richieste di informazioni inoltrate dall'Autorità dichiarando, o di non essere attive nel settore interessato (Clecim Cergy, Davy Clecim per Davy International), o di aver cessato di produrre impianti per la laminazione di tubi senza saldatura (DMS) o di non aver mai sentito parlare di sistema MPM (Itochu)[17].

b) l'opinione delle imprese clienti

72. L'Autorità ha inviato ad imprese nazionali ed estere, acquirenti di impianti e di tecnologia necessari per la produzione di tubi senza saldatura, un questionario contenente una serie di domande finalizzate, fra l'altro, ad individuare l'ambito di sostituibilità tra le varie tecnologie di laminazione e ad ottenere una descrizione della struttura concorrenziale del mercato interessato dall'operazione in esame. Le risposte pervenute si possono così sintetizzare.

1) la frontiera tecnologica e l'MPM

73. Tutte le società clienti intervistate concordano sul fatto che l'MPM rappresenti la tecnologia più avanzata tra quelle che si sono succedute nell'evoluzione tecnica che ha interessato la produzione di laminatoi per tubi senza saldatura dall'inizio del secolo ad oggi. Esse hanno specificato che tale tecnologia è utilizzata per la produzione di tubi senza saldatura di diametro compreso tra i 7" ed i 16"; che gli impieghi finali di tali tubi sono richiesti prevalentemente dall'industria petrolifera, petrolchimica, termoelettrica, meccanica, delle costruzioni; che gli impianti in cui è installata tale tecnologia dispongono di una particolarmente elevata capacità produttiva (attorno alle 600.000 tonn/anno).

2) i gradi di sostituibilità tecnica fra le diverse tecnologie

74. Le risposte fornite dalle società clienti circa il grado di sostituibilità esistente tra la tecnologia MPM e le altre attualmente a disposizione - laminatoi continui «a mandrino libero»; «banco a spinta» (sino all'ultima versione: CPE); «a passo del pellegrino»; Plug Mill; i cosiddetti specialty mills; le presse ad estrusione; il sistema expander - concordano sulla opinione che la tecnologia che adotta il «mandrino trattenuto» (MPM), rispetto alle altre tecniche di laminazione, assicura un miglioramento delle tolleranze dimensionali (spessore) e una migliore qualità superficiale interna del tubo, in ragione del controllo del processo di deformazione della billetta durante la laminazione rispetto, ad es., al tradizionale processo di laminazione continua «a mandrino libero».

Nel campo dei diametri medi e per grandi lotti di produzione, la tecnologia MPM riceve, quindi, la preferenza di tutti i clienti intervistati per le prestazioni tecniche che offre e per i risultati qualitativi che assicura, date le caratteristiche del tubo prodotto[18].

---

[17] MD afferma, inoltre, che esistono numerosi fornitori di impianti di laminazione per tubi senza saldatura, allegando a riprova una lista ripresa dalla pubblicazione specializzata *Tube Industry Yearbook 1995. International Directory*. Tale lista, alla voce 571 (*Mandrel Mills*), riporta un elenco di fornitori, senza distinguerli secondo il tipo di tecnologia (mandrino libero, mandrino semitrattenuto o trattenuto MPM, cui corrispondono, come si è detto *supra*, diverse tipologie di prodotto). La redazione di tale pubblicazione, su richiesta dell'Autorità, ha precisato che il «*Tube Industry Yearbook [...] risulta un servizio gratuito di registrazione di ditte che vogliono apparire sotto titoli riportanti materiali, prodotti e apparecchiature di loro produzione*».

[18] Più in dettaglio (cfr., *supra*, dai punti 37 a 46), i possibili gradi di sostituibilità tecnica tra tecnologie di laminazione individuati dai clienti sono contenuti nel seguente schema: a) i sistemi di laminazione continua «a mandrino libero» e «a banco a spinta» competono tra di loro nel segmento dei tubi di piccolo diametro sino 6"5/8; b) gli impianti di tipo Plug Mill competono con quelli MPM nel segmento dei tubi di medio diametro (da 7" a 16") con riferimento alle caratteristiche geometriche (diametro e spessore), in parte alla capacità produttiva degli impianti e alle tipologie di impieghi finali dei tubi senza saldatura prodotti; c) i laminatoi del tipo Assel, Diescher e Accu Roll sono in competizione reciproca nella produzione di tubi di grande spessore, impiegati prevalentemente nell'industria meccanica; d) il metodo *expander*, integrato con impianti per la produzione di tubi di dimensione media che utilizzano tecnologia Plug Mill ed MPM, è impiegato nella produzione di tubi di grosso diametro (>16") in competizione con quelli ottenibili da laminatoi del tipo «a passo di pellegrino».

Una società di nazionalità straniera, soffermandosi sulle caratteristiche dell'MPM rispetto a quelle delle altre tecnologie, ha precisato, tuttavia, che all'interno del segmento di mercato in cui tale tecnologia è utilizzabile, essa presenta tali superiorità in termini sia quantitativi (capacità produttiva) che qualitativi (caratteristiche del prodotto finale) da non poterla considerare sostituibile con nessun'altra.

3) i costi e rendimenti delle diverse tecnologie

75. Con riferimento alle caratteristiche delle singole tecnologie in relazione ai costi di produzione e al rapporto fra costo e rendimento dell'investimento nell'impianto, le società clienti hanno risposto che:

a) i costi di produzione vengono minimizzati da impianti «a mandrino libero» o «a banco a spinta» nella gamma dei tubi piccoli, mentre, per i tubi medi, la tecnologia che realizza le migliori economie è l'MPM;

b) il miglior rapporto costo/rendimento dell'investimento è assicurato, data una domanda finale di tubi sufficiente a coprire la produzione a regime, da un impianto MPM nella gamma media e da laminatoi continui «a mandrino libero» nella gamma piccola.

4) la valutazione qualitativa dei prodotti ottenuti dalle diverse tecnologie

76. Con riferimento alla qualità dei tubi prodotti, le società clienti ritengono che tubi senza saldatura di qualità «ottima» si ottengano dall'impiego di impianti MPM o dei cosiddetti specialty mills. Alcuni clienti indicano l'MPM come la tecnologia che permette il raggiungimento di prodotti superiori rispetto ad ogni altro tipo di tecnologia di laminazione, nel segmento dei tubi di diametro e spessore medi, principalmente utilizzati per impieghi nel settore petrolifero; altri affermano, invece, che, per particolari tipi di impieghi finali (tubi di piccolo o medio diametro di grande spessore), gli specialty mills (Assel, Diescher, Accu Roll) garantiscono i migliori risultati.

Tubi di qualità «buona», all'interno degli specifici segmenti dimensionali, si ottengono dai laminatoi continui «a mandrino libero» e dai banchi a spinta (CPE), mentre tubi di qualità «medio-scarsa» provengono da impianti di tipo Plug Mill ed «a passo di pellegrino».

5) la facilità di ingresso sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura

77. Sulla possibilità che una impresa che produca differenti tipi di macchinari utilizzati nell'industria siderurgica, come ad esempio macchine per colata continua o laminatoi per prodotti piani, possa entrare facilmente e rapidamente nel mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura sono state fornite risposte difformi.

La società italiana Dalmine (in procinto di essere acquisita dalla società Techint Finanziaria e Siderca, del gruppo Techint, partner con Fiatimpresit di MD nell'operazione di concentrazione in esame), ha risposto che in linea di principio tale evento sarebbe possibile. Il principale impedimento all'ingresso sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura sarebbe rappresentato dalle notevoli conoscenze tecnologiche specifiche richieste per competervi con successo, nonché dall'attuale andamento critico della domanda finale.

Una società di nazionalità estera ha affermato, in maniera molto più netta, di non ritenere che un'impresa attiva, ad es., nel settore della fornitura di macchine per colata continua ovvero di laminatoio a caldo o a freddo per prodotti piani, possa entrare facilmente e con successo nel mercato dell'impiantistica per tubi senza saldatura.

6) i principali fornitori delle società clienti

78. Tutte le società clienti che, nell'arco degli ultimi cinque anni, hanno realizzato un nuovo impianto o hanno proceduto ad una ristrutturazione di quelli esistenti, hanno indicato Innse e MD, separatamente, o congiuntamente, come gli unici due fornitori di laminatoi per tubi senza saldatura.

In particolare, una società di nazionalità italiana ha risposto che, in occasione di un recente intervento di revamping che ha comportato la sostituzione del proprio impianto di laminazione, ha considerato come uniche offerte quella di MD e quella di Innse, anche se altri fornitori erano disponibili con processi alternativi.

Solo una società giapponese, che peraltro ha dichiarato di non conoscere la tecnologia MPM, ha indicato come propri fornitori unicamente altre imprese della sua stessa nazionalità.

7) gli effetti concorrenziali dell'operazione di concentrazione

79. Circa i possibili effetti anticoncorrenziali che si verrebbero a determinare sul mercato dei laminatoi per tubi senza saldatura, a seguito dell'operazione di concentrazione, solo la società italiana Dalmine afferma

che l'acquisizione potrebbe essere valutata positivamente dal potenziale cliente, in considerazione della attuale situazione di mercato e della ragionevole presunzione che in futuro la domanda di impianti di laminazione sarà soprattutto volta al revamping. In tale prospettiva, secondo Dalmine la nuova organizzazione che si verrà a creare in seguito all'acquisizione di Innse da parte di MD, potrebbe facilitare il potenziale cliente, consentendogli una razionalizzazione degli interventi di revamping.

Di tutt'altro tenore sono le risposte fornite su questo punto da società di nazionalità estera. Secondo una impresa, appartenente al gruppo Techint, nel caso di una forte ripresa della domanda di tubi senza saldatura, concorrenti potenziali potrebbero affacciarsi sul mercato. Altre imprese che utilizzano tecnologia MPM per la produzione di tubi senza saldatura hanno espresso, invece, un giudizio (talvolta anche fortemente) critico nei confronti delle conseguenze dell'operazione di concentrazione, che comporterebbe evidenti effetti restrittivi alla loro possibilità di scelta dei propri fornitori.

Simile valutazione non muta nemmeno se si considera, come sostiene ad es. una società estera, l'effetto di sinergie tecnologiche causate dalla operazione di concentrazione. Infatti, le due imprese coinvolte da tale concentrazione sono attualmente i principali fornitori mondiali di tecnologia ed impianti sul mercato in questione.

Un'altra società, in procinto di considerare un intervento di ammodernamento al proprio impianto di laminazione, sostiene di trovarsi in una condizione di scelta limitata dei fornitori e, di conseguenza, nella impossibilità di ottenere offerte concorrenziali. Essa ricorda, inoltre, che la proposta di acquisizione in oggetto, in aggiunta agli effetti restrittivi ricordati, potrebbe far ridurre le spinte all'innovazione tecnologica da parte della nuova entità. In seguito alla concentrazione potrebbe, infatti, venire meno l'incentivo all'innovazione rappresentato finora per MD dalla presenza di Innse quale competitore di successo.

La posizione di particolare forza di Innse, nel segmento di mercato delle tecnologie di laminazione al quale appartiene l'MPM, viene sottolineata da un'altra società di nazionalità estera, che ricorda come, a partire dal 1978, Innse abbia progettato la maggior parte degli impianti MPM installati in tutto il mondo.

In conclusione, la maggioranza delle imprese clienti ha segnalato gli effetti anticoncorrenziali che provocherebbe l'operazione di concentrazione, manifestando preoccupazioni analoghe a quelle espresse dalla maggioranza delle imprese produttrici di impianti siderurgici.

c) le deduzioni della parte acquirente: Mannesmann Demag Ag

80. Nella sua comunicazione dell'operazione di concentrazione MD afferma di avere iniziato solo di recente a svolgere attività di progettazione e realizzazione nel comparto dei laminatoi per tubi senza saldatura che impiegano tecnologia MPM. Essa sostiene, inoltre, di non possedere alcun brevetto che possa costituire una barriera all'entrata in questo mercato.

81. In una dichiarazione rilasciata da Innse si afferma, inoltre, che la tecnologia sviluppata da questa società non è protetta da brevetti, tranne che per dispositivi, fasi di processo e parti di macchine e/o macchine che costituiscono una parte limitata dell'impianto e che svolgono funzioni che possono essere anche svolte con dispositivi, processi e/o parti di macchinari diversi. (allegato 34 alla comunicazione MD).

82. Sotto il profilo della evoluzione della domanda, nel corso dell'audizione iniziale MD ha distinto la situazione dell'Europa, del Giappone e degli Stati Uniti, da un lato, rispetto a quella dei paesi con industrie ancora in via di sviluppo (ad es. Cina, CSI, paesi arabi, India). Nei paesi facenti parte del primo gruppo si prevede soltanto la razionalizzazione e modernizzazione di impianti già esistenti (che secondo MD non richiederà la sostituzione delle tecnologie attualmente utilizzate con l'MPM), mentre da parte dei paesi in via di sviluppo vi sarebbe richiesta di impianti completi.

83. Per quanto riguarda le condizioni di mercato in Italia, i rappresentanti di MD hanno affermato che non è prevedibile nel medio periodo una domanda di laminatoi o di impianti completi per tubi senza saldatura. Di conseguenza le condizioni concorrenziali sui mercati internazionali non avranno alcuna ripercussione sul mercato italiano. Gli investimenti in Italia sono ipotizzabili solo in funzione degli interventi di ammodernamento o della razionalizzazione, limitandosi a interventi di revamping marginali o alla riparazione degli impianti. Proprio in questo campo è attiva una intensiva concorrenza svolta da piccole e medie imprese meccaniche.

84. MD ha affermato, inoltre, che non è possibile definire a priori in modo esatto i parametri della sostituibilità economica esistenti fra le diverse tecnologie di laminazione esistenti. A suo parere, tra i molteplici fattori da considerare in proposito entrano in gioco, ad esempio, l'ampiezza del portafoglio dei prodotti di ciascun laminatoio; la possibilità o meno di un semplice intervento sugli impianti esistenti

(revamping), in alternativa alla costruzione di un nuovo impianto; la dinamica attesa della domanda di tubi; le caratteristiche degli impianti e la loro localizzazione; la disponibilità di materia prima.

Tuttavia, per quanto riguarda l'accessibilità della tecnologia, MD ribadisce quanto ha già sostenuto sia nella propria comunicazione dell'operazione di concentrazione sia nel corso dell'audizione iniziale.

Circa l'effetto reputazione, MD distingue fra (i) la reputazione del produttore e (ii) la reputazione della tecnologia. Nel primo caso, la reputazione può essere acquistata o persa in un breve periodo di tempo: l'esempio positivo è quello di Innse, i cui progetti innovativi (tecnologia MPM) hanno potuto essere applicati con successo da Dalmine, in modo tale da conferire ad Innse un primato di capacità progettuali; l'esempio negativo è quello di Aetna Standard (in seguito controllata da Italimpianti of America/Itam), cui è mancato un rapporto costante con un impianto di produzione di tubi.

Nel caso della reputazione tecnologica MD fornisce la seguente classifica suddivisa per tipologie di tubi: 1) per la produzione di OCTG e pipeline >7" vengono considerati prevalenti, in ordine decrescente, il laminatoio continuo a mandrino trattenuto (MPM) e il Plug Mill; 2) per la produzione di OCTG e pipeline <7", il laminatoio continuo a mandrino libero e il banco a spinta; 3) nel caso dei tubi per applicazioni termomeccaniche < 7", il laminatoio continuo a mandrino libero e il banco a spinta; 4) nel caso dei tubi per impieghi meccanici, gli specialty mills; 5) per i tubi inox, la pressa ad estrusione.

85. A commento delle considerazioni contenute nel provvedimento di avvio dell'istruttoria MD ribadisce gli effetti negativi attesi dalla stagnazione della domanda; la sua prevalente localizzazione in aree ubicate all'esterno dell'Unione Europea; l'importanza competitiva della reputazione raggiunta da una impresa (in termini di affidabilità, capacità produttiva, redditività, efficienza degli impianti già dotati della tecnologia oggetto della fornitura).

86. Per quanto riguarda il mercato rilevante, in una Nota di commento alle Risultanze istruttorie, in accordo con la definizione adottata dall'Autorità, MD afferma che la tecnologia MPM relativa a tubi di diametro da 6" a 16" è in competizione soltanto con le tecnologie Plug Mill e «a passo pellegrino».

87. Anche a giudizio di MD il mercato rilevante presenta una estensione geografica mondiale.

88. Gli effetti dell'operazione di concentrazione, secondo MD, non sarebbero tali da costituire o rafforzare una posizione dominante, in grado di eliminare o ridurre in modo sostanziale la concorrenza. Non può essere, infatti, considerato rilevante in questa prospettiva il semplice fatto che MD sia in grado di fornire una gamma di prodotti maggiore dei propri concorrenti. D'altro canto, la domanda finale di impianti ha un fortissimo potere di condizionamento nei confronti dell'offerta. Inoltre, in alcuni casi possono sussistere opportunità di sostituzione tecnica fra tubi saldati e tubi senza saldatura.

Né si può ritenere che l'esistenza di una integrazione verticale, nell'ambito dello stesso gruppo, tra il mercato a monte della tecnologia e quello a valle della produzione di tubi senza saldatura, implichi necessariamente conseguenze anticoncorrenziali sul mercato a valle.

Infine, secondo MD, i produttori di tubi senza saldatura sarebbero in grado di esercitare una concorrenza «prevalentemente potenziale» avendo maturato conoscenze dirette circa l'applicazione della tecnologia MPM. Inoltre, in caso di ripresa della domanda, le imprese che sono recentemente uscite dal mercato degli impianti siderurgici (DMS, SMS) sarebbero in grado di ripristinare la propria capacità produttiva, nel frattempo rimasta inutilizzata.

89. Nel corso dell'audizione finale i rappresentanti di MD hanno ribadito le posizioni richiamate in precedenza. Pur ritenendo che vi sia una limitata probabilità che si realizzino sia in Italia sia in Europa nuovi investimenti per impianti greenfield, MD ha tuttavia esposto all'Autorità una serie di impegni allo scopo di eliminare gli effetti pregiudizievoli per la concorrenza sul territorio nazionale.

d) le deduzioni della parte venditrice: Fintecna Spa

90. Fintecna ha ricordato, in primo luogo, la missione affidata alla società di provvedere alla privatizzazione di imprese in precedenza controllate da Iritecna. In questo contesto, la privatizzazione di Italimpianti risponde ad uno specifico impegno assunto dallo Stato italiano nei confronti della Commissione UE. Sono state, inoltre, precisate le ragioni che hanno spinto Fintecna a preferire l'offerta degli acquirenti rispetto a quella alternativa rappresentata dalla cordata formata dalle società Danieli, Imi, Crediop, Smogless. Una prima ragione attiene a esigenze occupazionali: la cordata Danieli avrebbe operato consistenti riduzioni di personale mentre MD, Techint e Fiatimpresit si sono impegnate all'assunzione di ulteriori unità dalla liquidazione Iritecna. Una seconda ragione attiene, invece, a esigenze gestionali: la cordata Danieli non avrebbe accettato di rilevare gran parte dei rischi e dei contratti in essere, proponendo piuttosto, per alcune

realtà, una sorta di asset acquisition, il che avrebbe posto il difficile problema della gestione, da parte di Fintecna, del residuo non ceduto.

91. Con riferimento alla trattativa condotta con gli acquirenti, Fintecna ribadisce la complessità dei negoziati, svoltisi nella continua ricerca di un equilibrio tra Mannesmann, Fiatimpresit e Techint, e manifesta la preoccupazione che l'intera transazione possa venire meno se il raggiunto equilibrio subisse modifiche. A tale riguardo riferisce di recenti contatti con MD che avrebbe esplicitamente ribadito il proprio disinteresse per un'acquisizione che non preveda l'integrale rispetto degli accordi raggiunti.

92. Fintecna ha descritto Innse come «una realtà altamente problematica che ha subito, nell'ultimo triennio, perdite ingenti, tali da richiedere il reintegro del capitale sociale». Ha precisato, altresì, che nell'ipotesi in cui Innse non venisse ceduta sarebbe destinata ad uscire dal mercato, con la conseguenza che la quota di mercato di Innse verrebbe assorbita da MD, determinando effetti sostanzialmente analoghi a quelli che si produrrebbero a seguito della prospettata acquisizione. A parere di Fintecna, MD rappresenta, quindi, l'unico possibile realistico acquirente di Innse a condizioni accettabili.

93. La parte venditrice fa, inoltre, notare che l'operazione non potrebbe provocare effetti dannosi alla concorrenza, in quanto sul mercato a valle opera in Italia la società Dalmine, la quale, detenendo una quota di mercato che si aggira intorno al 90% del mercato italiano[19], sarebbe in grado di neutralizzare qualsiasi potere di mercato di un'impresa operante sul mercato rilevante. In proposito Fintecna ha osservato, in linea generale, che il mercato internazionale degli impianti per la produzione di tubi è talmente depresso e caratterizzato da sovracapacità produttiva da essere, sostanzialmente, nelle mani dei compratori.

94. Anche l'aggiudicazione da parte di Innse, negli ultimi 15 anni, delle commesse per laminatoi con tecnologia MPM dovrebbe essere valutata alla luce delle coperture di bilancio effettuate dall'IRI. In altri termini, i presunti successi commerciali di Innse sarebbero stati realizzati a scapito di ingenti perdite a danno della capogruppo. La valutazione positiva data da MD a Innse, nonostante la asserita critica situazione patrimoniale, viene giustificata, infine, in base a due ordini di motivazioni: da un lato, il fatto che le negatività patrimoniali di Innse sono state sanate da Iritecna all'atto del passaggio della partecipazione a Italimpianti; dall'altro lato, il fatto che l'acquisizione di Innse rappresenta per MD una fase di una più vasta strategia di penetrazione sul mercato italiano. L'interesse di MD, ad avviso di Fintecna, è altresì collegato al possibile utilizzo dell'importante officina meccanica (unica in Italia di tali dimensioni) di proprietà di Innse, che per molti anni ha lavorato in settori diversi (macchine utensili, presse, colate continue, laminatoi) e che - alla luce del differenziale di costo di produzione esistente tra Italia e Germania - consentirebbe di trasferire a condizioni più economiche lavorazioni relative ad attività oggi svolte all'estero. Non andrebbe, invece, enfatizzata l'importanza della tecnologia MPM, posto che, in assenza di estesi diritti di privativa industriale, la capacità concorrenziale è rappresentata principalmente dal patrimonio professionale dell'impresa.

95. Nella Memoria presentata nel corso dell'audizione finale Fintecna, ricordando l'impegno a vendere Italimpianti assunto con la Commissione, ritiene che «ogni eventuale norma della legge n. 287 del 1990 l'applicazione della quale le impedisca di cedere a terzi il gruppo Italimpianti, debba essere disapplicata» (p. 3). In secondo luogo, fornisce una definizione del mercato rilevante divergente da quella di MD: il mercato rilevante può «essere tutt'al più considerato quello dei laminatoi MPM» (p. 10). In terzo luogo, Fintecna ritiene che, se anche si potesse configurare un rafforzamento di posizione dominante, essa non potrebbe comportare una restrizione della concorrenza, ed è comunque escluso che essa possa considerarsi "sostanziale", come richiesto dalla legge.

96. Nel corso dell'audizione finale i rappresentanti di Fintecna hanno ribadito che nel medio lungo periodo non è prevedibile che si manifesti sul mercato nazionale una domanda aggiuntiva di nuova capacità produttiva di tubi senza saldatura. Essi ribadiscono, inoltre, l'importanza di mantenere in vita il polo di Genova, sia perché rappresenta, storicamente, un punto di eccellenza tecnologica per l'industria italiana sia per ragioni occupazionali.

e) le opinioni di Enel, Agip, Snam

---

[19] Tale cifra riportata da Fintecna è realistica solo se riferita al mercato degli OCTG. Relativamente al totale dei tubi senza saldatura, infatti, la quota di Dalmine sul mercato italiano risulta leggermente inferiore al 60% (vedi caso C2311, *Techint-Siderca/Dalmine*, provvedimento del 15.02.1996).

97. Nel corso dell'attività istruttoria sono stati ascoltati in audizione i rappresentanti delle società Enel Spa, Agip Spa, Snam Spa in qualità di importanti utilizzatori finali di tubi senza saldatura in Italia. I rappresentanti di Enel hanno precisato, anzitutto, che occorre distinguere tra gli acquisti diretti di tubi effettuati dalla società (marginali e relativi prevalentemente ad interventi di sostituzione) e gli acquisti indiretti effettuati dai main contractor, che consegnano «chiavi in mano» gli impianti all'Enel. In secondo luogo, Enel ha ribadito che le specifiche d'acquisto di tubi senza saldatura non contengono elementi riconducibili alle tecnologie utilizzate nel processo di produzione dei tubi[20].

98. I principali settori di impiego di tubi non saldati da parte dell'Enel sono: 1) geotermia (tubi utilizzati come rivestimento dei pozzi ed aste di perforazione); 2) centrali termiche (tubi del vapore principale ad alta pressione ed alta temperatura, tubi delle pareti membranate a radiazione, tubi a scambio termico del generatore, tubi per oleodotti); 3) settore della distribuzione di energia elettrica (pali in acciaio). Dal punto di vista tecnico, i tubi più sofisticati impiegati nelle centrali termiche dell'Enel sono sicuramente quelli destinati agli impieghi ad alta pressione ed alta temperatura utilizzati per incanalare il vapore principale. Questi tubi sopportano una temperatura in media pari a 500 gradi e pressioni di centinaia di bar. Di minore impegno tecnico, invece, sono i tubi per scambio termico del generatore. Le principali distinzioni in merito alle specifiche tecniche dei tubi senza saldatura impiegati dall'Enel riguardano i tubi senza saldatura utilizzati nelle centrali termiche, in particolare quelli per la conduzione di vapore ad alta pressione (di diametro superiore ai 15"/18") ed i tubi per lo scambio termico (di diametro superiore ai 2,5").

99. Agip impiega ingenti quantità di tubi senza saldatura sia nell'attività di trivellazione dei pozzi, sia in quella della conduzione degli idrocarburi dai giacimenti sottomarini alla terraferma. Nel settore della trivellazione si utilizzano tubi del tipo OCTG (casing e tubing).

100. Nelle proprie specifiche d'acquisto di tubi per casing e tubing, Agip fa riferimento alla normativa tecnica internazionale API 5CT[21] (ultima edizione del 1995) per indicare le caratteristiche tecnico qualitative richieste al prodotto, senza alcun riferimento al processo produttivo dei tubi in acciaio. I rappresentanti dell'Agip hanno affermato che l'impiego di tubi saldati per l'attività di trivellazione dei pozzi petroliferi era maggiore quando i tubi non saldati venivano prodotti con tecnologia arretrate (ad es. il laminatoio a passo pellegrino). Con l'introduzione delle nuove tecnologie (ad es. MPM), il rapporto prezzo/qualità dei tubi senza saldatura è notevolmente mutato, riducendo i margini di sostituibilità economica e tecnica fra i due tipi di tubi.

101. Per gli utilizzi di tubi senza saldatura nell'attività di adduzione degli idrocarburi dal mare alla terraferma, tramite condotte (pipeline), Agip impiega tubi senza saldatura per diametri <20", mentre per diametri >20" utilizza tubi saldati. La normativa tecnica internazionale di riferimento per la produzione di questo tipo di condotte, la API 5L, non distingue tra tubi saldati e tubi senza saldatura. Agip integra la disposizioni contenute nella norma tecnica API 5L con proprie specifiche standard che interessano alcuni particolari aspetti relativi alle caratteristiche dei tubi richiesti: tolleranza dimensionale, spessore, ecc.. In ogni caso, non si fa alcun riferimento, né nella norma API, né nelle specifiche Agip ai processi di produzione dei tubi[22].

102. Sino a circa dieci anni addietro la società Snam utilizzava in maniera consistente tubi senza saldatura di diametro da 3" a 16". Successivamente, con l'introduzione di processi produttivi di tubi saldati più sofisticati (ERW e SAW), Snam ha fatto ricorso ai tubi saldati per usi prima riservati a tubi senza saldatura. Attualmente, la gamma di tubi senza saldatura acquistati da Snam si limita ai diametri da 3" a 6" per impieghi nelle centrali di compressione e decompressione od in qualche tratto di metanodotto a bassa pressione per la distribuzione[23]. La limitata importanza degli acquisiti di tubi senza saldatura sul totale di

---

[20] Gli acquisti di tubi in acciaio senza saldatura sono effettuati dall'Enel attraverso procedure di gara europea sulla base della direttiva comunitaria sugli appalti nei cosiddetti «settori esclusi». Pur invitando a partecipare alle offerte anche i produttori europei, Dalmine risulta il vincitore sistematico delle forniture all'Enel.

[21] API è la sigla dell'*American Petroleum Institute*, l'associazione degli industriali del petrolio che fissa gli standard per i prodotti utilizzati nel settore generalmente riconosciuti a livello mondiale.

[22] Nel caso di gare per forniture effettuate in ambito comunitario, Agip applica le procedure previste dalla Direttiva 36/93 CE. Quasi tutte le commesse Agip sono, comunque, vinte da Dalmine.

[23] Le grandi condotte per metano sono attualmente tutte costruite da Snam utilizzando tubi saldati. La composizione chimica relativamente povera dei tubi saldati, rispetto a quelli senza saldatura, comporta infatti minori problemi nella fase di saldatura durante la posa dei tubi.

acquisti di Snam è testimoniata dal fatto che nel periodo 1991/1994 tale voce ha pesato, in media, appena per lo 0,9% del totale degli approvvigionamenti[24].

103. Nonostante lo scarso peso sul totale dei tubi in acciaio acquistati, a differenza di Enel e Agip, Snam controlla sia le caratteristiche del processo produttivo utilizzato dall'azienda fornitrice, sia la qualità del tubo senza saldatura finito. Ciò perché la tecnologia impiegata nella produzione del tubo senza saldatura può influenzare la qualità del prodotto finito. A tal fine sono state qualificate e accettate da Snam le tecnologie Plug Mill, Laminatoio continuo a mandrino libero, MPM, Laminatoio riduttore[25]. Richiesta di fornire un ordine di preferenza fra queste quattro tecnologie, Snam assegna il primo posto all'MPM e al Laminatoio continuo a mandrino libero.

f) le opinioni di un soggetto in possesso di informazioni utili ai fini dell'istruttoria

104. Nell'ambito dell'attività istruttoria è stato sentito in audizione, in qualità di soggetto in possesso di informazioni utili, anche l'ing. H. Piaggio, dal 1978 al 1983 Direttore commerciale e Vice Direttore Generale di Dalmine, fino al 1988 Direttore Generale di Italimpianti, oltreché membro del Consiglio di amministrazione di Innse.

105. A suo parere, il 30% della capacità produttiva di tubi senza saldatura mondiale, attualmente caratterizzata da impianti che adottano la tecnologia Plug Mill, verrà progressivamente sostituito da impianti con tecnologia MPM (che conta al momento per il 20% della capacità mondiale installata). Esclude, invece, la possibilità che i produttori di tubi senza saldatura, che utilizzano impianti del tipo Plug Mill si limitino ad ammodernamenti degli impianti esistenti, tramite affinazioni tecnologiche ed innovazioni incrementali del sistema Plug Mill.

106. A parere dell'ing. Piaggio, il fattore decisivo che ha permesso a Innse di guadagnare rapidamente una leadership incontrastata nella fornitura di tecnologia MPM a livello mondiale a partire dall'inizio degli anni '80 è stato quello di poter dimostrare ai potenziali acquirenti i risultati di tale tecnologia, in termini di tubi prodotti nell'impianto di Dalmine che utilizza il sistema MPM realizzato da Innse. La reputazione, accumulata nel corso di questi quindici anni, ha costituito e costituisce tuttora, dunque, uno dei principali fattori competitivi di Innse. MD, non avendo mai sperimentato all'interno del proprio gruppo la tecnologia MPM, pur disponendo della capacità ingegneristiche e finanziarie adeguate, non ha raggiunto una reputazione analoga a quella di Innse.

Riguardo alla possibilità che un newcomer decida di entrare sul mercato della realizzazione di impianti MPM, l'ing. Piaggio reputa tale eventualità molto remota al momento attuale, a meno che tale nuovo entrante non decida di offrire l'impianto a prezzi "stracciati" al fine di ottenere una commessa.

107. Valutando gli effetti della acquisizione di Innse da parte di MD sul mercato rilevante delle tecnologie di laminazione per tubi senza saldatura, essa comporterebbe, a detta dell'ing. Piaggio, il passaggio da una situazione di duopolio virtuale (al 1995 MD non ha mai venduto un impianto MPM ma ha esercitato un effetto concorrenziale su Innse presentando alcune offerte con tecnologie meno avanzate) a quella in cui sopravvive un unico produttore, dotato della capacità di offrire una completa gamma di tecnologie di processo. L'acquisto di Innse da parte di MD permette a quest'ultima di sfruttare un forte potere di mercato che permarrà sino a quando non comparirà qualche produttore capace di offrire un laminatoio MPM altrettanto affidabile sotto il profilo tecnologico.

108. L'ing. Piaggio esprime, invece, dubbi circa l'eventualità che l'operazione possa comportare problemi, per il profilo verticale, sul mercato a valle della produzione dei tubi senza saldatura. In particolare, ritiene possibile in astratto, ma irrealistica nella pratica, l'ipotesi che il gruppo Mannesmann, una volta acquistata la leadership nella tecnologia MPM con Innse, si rifiuti di venderla ai propri concorrenti tubisti che intendano sostituire i vecchi impianti con i nuovi MPM.

g) gli accordi di collaborazione tra Dalmine, Italimpianti ed Innse

---

[24] Data la delicatezza degli impieghi dei tubi senza saldatura che acquista, Snam non esperisce gare aperte ma utilizza le procedure comunitarie con «sistema di qualificazione» dei fornitori. In base a tale meccanismo, una volta selezionati i fornitori, Snam riceve le loro offerte, scegliendo poi la migliore. Negli ultimi anni quasi tutti gli acquisti di tubi senza saldatura di Snam sono stati effettuati presso Dalmine.

[25] Snam acquista tubi senza saldatura prodotti tramite le tecnologie di produzione denominata «laminazione a passo del pellegrino» solo in casi eccezionali e assoggettandola a prescrizioni particolari.

109. Il primo accordo di cooperazione, stipulato il 27.11.1991 (che sostituisce un precedente accordo del 1984) si riferisce, in generale, agli impianti per la produzione di tubi senza saldatura, in relazione alla cui produzione le parti si danno reciprocamente atto delle proprie specifiche competenze[26]. In particolare, vengono riconosciute a Dalmine: i) la disponibilità di know-how tecnologico sui propri impianti per la produzione di tubi senza saldatura; ii) la disponibilità di know-how operativo e gestionale relativo ad impianti per la produzione di tubi; iii) la possibilità che le sue conoscenze vengano estese ad impianti simili. Ad Innse viene invece riconosciuta la disponibilità di know-how tecnologico e di brevetti per la costruzione di impianti di laminazione a caldo di tubi senza saldatura. L'accordo prevede che le parti collaborino nel rispetto di una reciproca esclusiva per la preparazione di offerte e, in caso di acquisizione dell'ordine, per la progettazione, costruzione, training e assistenza all'avviamento operativo, ed eventualmente gestionale, di impianti per la produzione di tubi senza saldatura. E' previsto, inoltre:

a) che le parti possano decidere, di comune accordo, di eseguire ricerche tecnologiche e/o teoriche volte a migliorare gli impianti e le macchine esistenti, oppure a svilupparne altri;

b) che i brevetti che venissero eventualmente ottenuti nel quadro delle ricerche congiunte siano di proprietà di entrambe le parti;

c) che l'eventuale concessione di licenze da parte di Innse per la fabbricazione del suo macchinario o del macchinario derivante dalle ricerche comuni sia concordata con Dalmine.

Il secondo accordo, concluso il 24.10.1994, in una fase già avanzata della procedura di privatizzazione, si riferisce alla diffusione della tecnologia expander, sviluppata da Dalmine, in qualità di operating company, grazie all'utilizzo dell'impianto MPM. Anche questo secondo accordo prevede la collaborazione delle parti e l'unione delle rispettive specifiche competenze tecnologiche, progettuali e realizzative, in vista della promozione e, in caso di aggiudicazione della commessa, della progettazione, realizzazione e messa in marcia delle macchine e degli impianti expander. Sono riprodotte, inoltre, le stesse previsioni, già presenti nel primo accordo (e descritte sopra alle lettere a), b) e c), relative, in generale, allo sviluppo tecnologico e alla disciplina dei diritti di proprietà industriale.

Si osserva, infine, che entrambi gli accordi citati contengono delle disposizioni che prevedono la possibilità di accordi di carattere commerciale tra Dalmine e gli eventuali acquirenti degli impianti di laminazione, relativi alla commercializzazione reciproca di tubi prodotti da Dalmine e dai citati clienti.

V. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

110. L'analisi che segue verte sugli effetti che avrebbe prodotto la concentrazione, così come è stata inizialmente notificata all'Autorità, sulla struttura del mercato rilevante. Non vengono, quindi, prese in considerazione a questo stadio della valutazione le conseguenze derivanti dagli impegni assunti da MD e comunicati nel corso dell'audizione finale del 23 gennaio 1996 (cfr, supra, punto 9 e infra, punti da 140 e seguenti).

111. L'operazione in questione, se si fosse realizzata in assenza di tali impegni, avrebbe determinato la costituzione di una posizione dominante sul mercato rilevante, tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza, limitando le già ridotte capacità competitive degli altri operatori concorrenti e le possibilità di ingresso di potenziali nuovi entranti. Tali valutazioni trovano fondamento nelle considerazioni che seguono.

a) gli effetti dell'operazione di concentrazione comunicata in origine

1) gli effetti sulla posizione di mercato di MD

112. La concentrazione proposta rafforza in misura notevole la posizione di MD sul mercato rilevante, nel quale sia l'impresa acquirente sia le imprese acquisite sono individualmente già presenti, occupando, ciascuna di esse, una parte sostanziale del mercato stesso.

113. In proposito è sufficiente rinviare alla precedente tabella 8 che riproduce l'elenco relativo agli impianti completi per la produzione di tubi senza saldatura realizzati (o ancora in fase di realizzazione) nel mondo nei diciassette anni che vanno dal 1980 al 1997.

---

[26] Si ricorda che gli impianti di Dalmine sono stati i primi realizzati da Innse (nel 1978) con l'utilizzo della tecnologia MPM.

Dal citato elenco si evince che dei quindici impianti appartenenti al mercato rilevante, come sopra definito, realizzati a partire dal 1983[27], undici sono stati realizzati da Innse e tre da MD. In termini percentuali, gli impianti realizzati da Innse rappresentano il 73,3% circa del totale, mentre quelli realizzati da MD corrispondono al 20% circa del totale. La somma delle due quote sopra riferite, pari al 93,3%, offre la dimostrazione dell'assoluta preminenza che la nuova entità derivante dalla concentrazione verrebbe ad assumere sul mercato. La percentuale complessiva rimane molto elevata anche considerando tutti i trentuno impianti di laminazione completi indicati da MD nel citato elenco realizzati a partire dal 1983. Di essi, ben diciannove (pari al 61,3%) risultano realizzati da MD, Innse ed Itam (la percentuale sale al 78,9% se si escludono dal computo gli specialty mills).

Del resto, l'assoluta preminenza di Innse sull'intero settore dei laminatoi per tubi senza saldatura risulta confermata nel già citato Information Memorandum, redatto su richiesta di Fintecna nel giugno del 1994, ove si legge, con riferimento agli impianti di laminazione per tubi senza saldatura, che il gruppo Italimpianti è il leader sul mercato mondiale con una quota superiore al 60%.

Fintecna ha messo in dubbio il metodo di calcolo della quota utilizzata quale indice della posizione competitiva della nuova impresa risultante dalla concentrazione.

Tali rilievi non sembrano meritevoli di essere accolti. Per quanto riguarda il metodo di calcolo della quota di mercato, l'opportunità di riferirsi al numero di commesse aggiudicate nell'ultimo quindicennio è stata dettata dall'esigenza di eliminare le distorsioni derivanti dall'erraticità della domanda finale di impianti di laminazione per tubi senza saldatura. Tale metodo è stato già seguito dall'Autorità nella valutazione di operazioni di concentrazione in cui la domanda presentava profili analoghi a quello in esame[28], in linea con i criteri adottati dalla stessa Commissione CE. E' sufficiente ricordare al riguardo che nella decisione Aérospatiale-Alenia/de Havilland[29], la Commissione ha fatto riferimento, nel calcolo delle quote di mercato, alle commesse acquisite alla data della decisione, rilevando come tale metodo di calcolo della quota di mercato «indichi la posizione concorrenziale detenuta sul mercato dai produttori [...] sotto il profilo della loro forza industriale». In proposito, la Commissione ha aggiunto che «tale volume cumulato di vendite attenua le distorsioni dei dati annuali che possono risultare da una certa discontinuità delle commesse e delle consegne su un mercato relativamente contenuto» (punto 21).

Fintecna ha poi contestato l'utilizzazione da parte dell'Autorità di dichiarazioni contenute nell'Information Memorandum, facendo leva sulla natura del documento in questione, predisposto al fine di cedere la società Italimpianti e le sue controllate al miglior offerente.

L'argomento non può essere accolto, dovendo l'Autorità assumere, fino a prova contraria, che le affermazioni contenute nel documento rispondano a verità, quantomeno in ossequio all'obbligo di comportarsi secondo buona fede nello svolgimento delle trattative, imposto dall'articolo 1337 del codice civile.

114. La costituzione di una posizione dominante in capo a MD, assume poi contorni ancor più definiti se si considera che con l'operazione in oggetto entrerebbe nella disponibilità di MD la tecnologia MPM sviluppata da Innse, considerata come la più avanzata ed efficiente nell'ambito della produzione di tubi senza saldatura di gamma media.

Ciò assume particolare rilevanza non solo in virtù della accertata tendenza del mercato verso una sempre maggiore diffusione della tecnologia MPM, ma anche, e soprattutto, in considerazione della posizione di leadership di cui Innse gode sulla tecnologia in questione.

A questo ultimo proposito è sufficiente rinviare ai paragrafi precedenti relativi ai commenti espressi da clienti e concorrenti di Innse e MD circa il rilievo da attribuire alla tecnologia di cui dispone la società acquisita. Si noti, inoltre, che, per quanto la tecnologia MPM di Innse non sia coperta da un brevetto relativo all'intera tecnologia, i diritti di privativa industriale, relativi a singole componenti, dispositivi e dettagli costruttivi, di cui dispone Innse, costituiscono pur sempre una «rete di difesa più o meno efficace della posizione di mercato» (cfr. perizia Liberati, p. 5), che contribuisce a differenziare la posizione di Innse rispetto a quella dei suoi effettivi o potenziali concorrenti.

Anche le domande di brevetto (81, 82 e 83 TU) già depositate da Innse**,** di cui le parti hanno prodotto copia, potranno indubbiamente aumentare il divario tecnologico nei confronti del Plug Mill. Ciò è stato sottolineato anche dall'ing. Cambiaghi che, nonostante ritenga che i brevetti non rappresentino barriere all'entrata sul mercato, tuttavia definisce quelli in questione «innovativi ed incrementali [...] con particolare

---

[27] I dati sono disponibili dal 1980 anziché dal 1978, come sarebbe stato preferibile, per farli coincidere con il primo laminatoio MPM realizzato. Al fine di individuare un periodo di riferimento coerente con l'anno in cui è stato installato il primo impianto MPM successivo a quello capostipite di Dalmine, si è ritenuto, pertanto, di avviare l'indagine dal 1983. Non si ha motivo di ritenere che un'analisi datata dal 1978 avrebbe consentito di ottenere risultati sostanzialmente differenti.

[28] Si vedano i casi C1445, *Cogefar-Impresit/Girola-Lodigiani* (provvedimento n. 2106 del 04.07.1994) e C2208, *Ferrocemento costruzioni e lavori pubblici/Recchi finanziaria* (provvedimento n. 3417 del 23.11.1995).

[29] Caso n. IV/M.053, pubblicato in GUCE del 05.12.1991, n. L 334/42.

riguardo alla laminazione con tre cilindri ed al cambio e regolazione gabbie». L'esistenza di brevetti, infatti, seppure riferiti a parti non fondamentali dell'impianto, costringe qualunque concorrente a progettare, sperimentare e realizzare soluzioni alternative, non sempre realizzabili in tempi rapidi e a costi contenuti.

Si deve, inoltre, tenere conto del fatto che nell'industria degli impianti di laminazione per tubi senza saldatura si è storicamente osservata, per la intrinseca ed alta complessità del processo di lavorazione a caldo del tubo a partire da una billetta di acciaio, una considerevole lentezza nella successione delle innovazioni tecnologiche di processo. Al riguardo, basti considerare la distanza intercorrente fra la fase iniziale dell'invenzione e l'innovazione, ossia la sua applicazione su scala industriale, dell'MPM che è pari a circa vent'anni[30].

115. D'altro canto, costituisce un dato incontrovertibile il fatto che a partire dal 1978 (anno in cui è stato realizzato, presso Dalmine, il primo impianto con tecnologia MPM) ad oggi, Innse abbia realizzato la maggior parte degli impianti MPM costruiti in tutto il mondo.

E' altrettanto significativa la circostanza che dei due impianti non realizzati da Innse il primo, in ordine cronologico, è stato realizzato in Giappone da IHI, nel 1983, mentre il secondo, destinato ad entrare in funzione nel 1996, è stato progettato da MD per la società cinese Hengyang. Sul piano della reputazione, che anche MD riconosce essere una barriera all'entrata sul mercato, non è irrilevante il fatto che l'impianto realizzato da IHI non sia più operativo.

La concentrazione prospettata, dunque, comporterebbe la conseguenza di riunire sotto un controllo unitario l'impresa che ha acquisito una posizione leader sul mercato rilevante e quella che ha rappresentato negli ultimi anni l'unico soggetto capace di esprimere una forma di concorrenza nel segmento tecnologicamente più avanzata dell'MPM.

116. La posizione detenuta sul mercato da MD nell'offerta delle altre tecnologie di laminazione e le numerose attività che il gruppo Mannesmann svolge sui mercati a monte (tecnologia di controllo dei processi produttivi), a valle (produzione di tubi) e contigui (attività di trading) rispetto al mercato rilevante potranno certamente garantire un ulteriore vantaggioso sviluppo della tecnologia Innse. Sotto il profilo concorrenziale ciò rende ancor più ampio il divario tra la nuova entità e i suoi attuali e/o potenziali concorrenti nel mercato rilevante.

117. Tenuto conto dei criteri di valutazione indicati nell'articolo 6 della legge n. 287/90 si deve, dunque, concludere che le imprese destinate a ricadere sotto un unico controllo, in seguito alla operazione di concentrazione, acquisiranno una posizione di assoluta preminenza sul mercato rilevante.

2) la valutazione della posizione dei concorrenti già presenti sul mercato rilevante

118. Soltanto due altre imprese, oltre a Innse e a MD, sono state attive nella fornitura di impianti dotati delle tecnologie che concorrono a individuare il mercato rilevante nel periodo 1980-1995. La prima, la giapponese IHI, ha realizzato un solo impianto MPM per l'impresa NKK (si veda ancora la tabella 8), nel 1983, che, peraltro, non risulta più operativo. Tale circostanza conferma la debolezza di IHI rispetto alla nuova entità che verrebbe a determinarsi in seguito alla concentrazione. A prescindere, infatti, da considerazioni circa la diversa reputazione di cui godono sul mercato i due soggetti indicati (si noti che IHI non compare mai nelle risposte delle imprese clienti alle richieste di informazioni inviate dall'Autorità), l'impresa giapponese, nell'eventuale presentazione di un'offerta alternativa a quella di MD, non sarebbe in grado di esibire quella che l'esperto incaricato dall'Autorità, ing. Liberati, definisce «la prova decisiva» per l'aggiudicazione della commessa, consistente nella «possibilità di dimostrare concretamente la piena validità della propria candidatura con significativi esempi di impianti dello stesso tipo che essa ha già realizzato e che danno sotto ogni aspetto le prestazioni richieste».

La seconda impresa, Elektrostahltiazhmash, ha realizzato nel 1980 un impianto con la tecnologia Plug Mill. In proposito, sembra opportuno ricordare quanto affermato dalla società Kocks, secondo cui Elektrostahltiazhmash ha dato vita, nel 1991, in joint venture con Innse, ad una società mista italo-russa di impiantistica (Emita)[31]. Tale circostanza vale come ulteriore conferma del divario esistente tra l'entità risultante dalla concentrazione e tale operatore.

119. Tenuto conto dei criteri di valutazione indicati nell'articolo 6 della legge n. 287/90 si deve, dunque, concludere che la struttura del mercato appare caratterizzata da una significativa posizione di

---

[30] Su questo aspetto si veda la testimonianza diretta dell'inventore dell'MPM, Albert H. Calmes, *My and the Seamless Stories in the XXth*, 1990, p. 88 sg.

[31] Tale accordo è menzionato anche in «Innse notizie/news», 01.02.1991, p. 8.

maggiore forza dell'impresa risultante dalla prospettata concentrazione in confronto a quella delle altre imprese già attive sul mercato rilevante. Infatti, le sole due imprese che, negli ultimi anni, hanno realizzato impianti facenti parte del mercato in questione, non appaiono realisticamente in grado di opporre, nel breve e medio termine, una valida azione concorrenziale alla nuova entità risultante dalla concentrazione, tale da rappresentare un vincolo significativo all'attuazione di una politica di mercato indipendente da parte di quest'ultima.

3) la concorrenza potenziale e le barriere all'entrata

120. MD ha avanzato l'ipotesi che, sia le imprese produttrici di impianti siderurgici, che si troverebbero in una «situazione di attesa di una ripresa della domanda», sia le imprese presenti sul mercato a valle della produzione di tubi senza saldatura con sistemi a tecnologia MPM, potrebbero esercitare una concorrenza «altamente probabile» o «prevalentemente potenziale» (Memoria, 23 gennaio 1996, p. 23) sul mercato rilevante in esame. Nel primo caso, infatti, le imprese sarebbero in grado di ripristinare la propria capacità progettuale e produttiva nel frattempo inutilizzata; nel secondo caso, i produttori di tubi, da soli o con altre società di ingegneria, potrebbero fornire impianti MPM, avendo maturato conoscenze dirette circa l'applicazione di tale tecnologia.

121. Com'è noto, tra le diverse forme che può assumere la concorrenza potenziale, rientrano (1) sia quella rappresentata dalla espansione della capacità da parte di concorrenti già insediati su mercati contigui; (2) sia quella proveniente da un mercato a valle. Tenuto conto dei principi elaborati al riguardo in ambito comunitario, si deve considerare, tuttavia, che in entrambi i casi l'esistenza di una concorrenza potenziale è stata subordinata dalla Commissione alla presenza di una «prova incontestabile di un'elevata probabilità che un nuovo concorrente entri sul mercato in tempi brevi e con un peso sensibile», tenuto conto del costo di accesso e dell'evoluzione della domanda del mercato interessato[32].

122. Entrambe le ipotesi prospettate da MD non sembrano soddisfare i requisiti ora richiamati e paiono fondate su presupposti non dimostrati. La prima ipotesi (espansione della capacità produttiva), infatti, trova conferma solo in una dichiarazione resa all'Autorità da una impresa estera produttrice di impianti siderurgici. Di diversa opinione sono, invece, altre imprese estere, già presenti e in seguito uscite dal mercato degli impianti siderurgici. Inoltre, come ripetutamente sostenuto da MD e confermato da Techint, sia l'andamento sfavorevole della domanda sia l'eccesso di capacità esistente rappresentano due elementi che, se confermati in prospettiva nelle proporzioni previste oggi dalle parti, dovrebbero certamente scoraggiare un simile evento.

123. A questi limiti, si aggiungono le elevate barriere all'ingresso tipicamente connesse alle possibilità di sviluppo nel segmento strategico della tecnologia MPM. In proposito è stato più volte ricordato dalle parti come il successo ottenuto da Innse sia dovuto, in larga misura, ai prolungati rapporti di collaborazione che essa ha saputo instaurare con Dalmine. Essi hanno consentito, da un lato, di realizzare in Dalmine il primo impianto dotato di tecnologia MPM; dall'altro lato, hanno permesso il continuo perfezionamento delle soluzioni impiantistiche e la loro effettiva sperimentazione. L'importanza di tale aspetto risulta confermata non soltanto dalla storia degli ultimi quindici anni ma anche, ad es., dalla diversa sorte toccata ad Aetna Standard (ora Itam), che, pur avendo ricoperto per un periodo prolungato una posizione di leadership tecnologica nel comparto dei laminatoi continui, l'ha in seguito persa, non avendo realizzato una analoga collaborazione tecnologica con le imprese produttrici di tubi cui forniva la propria tecnologia.

124. Dalle considerazioni precedenti si evince che per potere svolgere un ruolo di rilievo sul mercato rilevante, eventuali nuovi entranti (ad es. società di impiantistica e di costruzioni meccaniche o società di ingegneria) dovranno necessariamente procedere alla progettazione di un impianto pilota ed al controllo di qualità della successiva produzione sperimentale di tubi senza saldatura. L'insieme di queste attività richiede un periodo di tempo certo non inferiore ad un anno (nel caso dell'avviamento definitivo del primo impianto dotato di tecnologia MPM a Dalmine, in uno stabilimento già esistente, sono intercorsi tre anni dalla sua completa messa a regime). Non trascurabile è, inoltre, l'entità dei costi irrecuperabili associati alla costruzione di un impianto pilota, in relazione al rischio di insuccesso nella gara per l'eventuale fornitura.

125. Ulteriori barriere derivano dalla configurazione della struttura attuale del mercato rilevante. La presenza di Innse, e la sua elevata reputazione, infatti, rendono improbabile che un committente decida di

---

[32] Si veda ad es. la già citata decisione comunitaria, *Aérospatiale-Alenia/de Havilland*, ai punti 53 e 54 e Commissione delle Comunità europee, *XXI Relazione sulla politica di concorrenza 1991*, Bruxelles 1992, p. 396.

affidarsi, per la progettazione di impianti, ad una società di progettazione che non sia in condizioni di dimostrare piena idoneità a svolgere l'incarico.

126. Per tutti i possibili nuovi entranti, poi, opererebbe, quale ulteriore e decisivo fattore dissuasivo, la barriera che verrebbe elevata con l'ingresso di Innse nell'ambito del gruppo Mannesmann, integrato sia a monte sia a valle, nella offerta di tecnologia e nella produzione di tubi senza saldatura, oltreché dotato di risorse tecnologiche e di attività complementari a quelle specifiche qui considerate, e di ampie capacità finanziarie.

127. La seconda ipotesi prospettata da MD (concorrenza esercitata da imprese attive sul mercato a valle) implicherebbe, anzitutto, di distinguere fra i produttori di tubi senza saldatura che dispongono attualmente della tecnologia MPM e quelli che non la utilizzano. Solo i primi produttori, infatti, potrebbero rientrare nel novero di quelli considerati dall'ipotesi di MD. Nonostante i più volte richiamati vincoli esistenti sia dal lato della domanda (contenuta dinamica) sia dal lato dell'offerta (eccesso di capacità), dunque, secondo questa ipotesi le imprese presenti nel mercato a valle della produzione di tubi senza saldatura, da sole o in cooperazione con imprese di costruzione meccanica, avrebbero la capacità e troverebbero gli incentivi economici sufficienti per competere con i produttori presenti sul mercato a monte della progettazione e produzione di impianti e macchinari.

128. Nel corso dell'istruttoria non è emerso alcun elemento fattuale, tale da confermare che, durante gli ultimi quindici anni, una simile concorrenza potenziale abbia potuto trasformarsi in concorrenza effettiva. Un esempio di ciò è rappresentato dalla stessa esperienza di Techint e di Sumitomo, due tra i principali produttori mondiali di tubi senza saldatura. Dalle informazioni fornite da MD (sintetizzate sempre nella tabella 8) si evince che Techint, in occasione del rinnovamento tecnologico dello stabilimento Siderca (Argentina), invece di sviluppare una progettazione e realizzazione in proprio di un laminatoio MPM, si è rivolta nel 1988 a Innse per la sua fornitura. Ciò avveniva nonostante la società messicana Tamsa, anch'essa produttrice di tubi senza saldatura e in cui Techint ha avuto una presenza di rilievo sino all'acquisizione del controllo esclusivo nel 1993, avesse già introdotto nello stabilimento di Vera Cruz uno dei primi impianti MPM, fornitole da Innse nel 1983. Sumitomo, altro importante produttore mondiale di tubi senza saldatura, ha deciso di ricorrere alla fornitura Innse del laminatoio MPM per la costruzione di un nuovo impianto.

129. Tenuto conto dei criteri di valutazione indicati nell'articolo 6 della legge n. 287/90 e dei principi dell'ordinamento comunitario si deve, dunque, concludere che non sussistono le condizioni per ritenere probabili nuovi ingressi sul mercato da parte di concorrenti potenziali, data la presenza di numerose barriere all'entrata.

4) gli effetti sul mercato a valle dei produttori di tubi senza saldatura

130. Dalla realizzazione dell'operazione proposta deriverebbe una significativa limitazione delle possibilità di scelta dei fornitori da parte dei clienti che si troveranno presumibilmente dinanzi ad un unico interlocutore. Quest'ultimo, a differenza di Innse attiva solo sul mercato della progettazione e della costruzione di laminatoi, sarebbe oltretutto un diretto concorrente dei potenziali acquirenti sul mercato della produzione dei tubi senza saldatura (tramite un'altra società del gruppo, Mannesmann Röhrenwerke).

In particolare, MD potrebbe decidere (i) o di riservare solo a sé la tecnologia MPM (con il relativo know-how applicativo e l'attività di assistenza tecnica, utilizzandoli per il revamping dei propri impianti di produzione di tubi senza saldatura), nel caso in cui ritenesse più remunerativo rafforzare la propria competitività nel mercato a valle dei tubi senza saldatura; (ii) oppure di continuare ad offrire tale tecnologia, essendo però nelle condizioni di potere praticare anche prezzi di vendita di monopolio, nel caso in cui valutasse più vantaggioso economicamente rafforzare ulteriormente la propria posizione sul mercato a monte della produzione di impianti (tra cui quelli che adottano tecnologia MPM)[33].

In entrambi i casi prospettati (rifiuto a concedere la tecnologia MPM e i relativi servizi di assistenza ovvero possibilità di offrire tale tecnologia anche a prezzi di monopolio) il gruppo Mannesmann sarebbe in grado di alterare le condizioni di concorrenza sia sul mercato della tecnologia di processo sia su quello del prodotto, potendo influenzare in modo significativo una componente dei costi di produzione dei propri concorrenti sul mercato della produzione dei tubi. Effetti negativi deriverebbero, pertanto, anche per i produttori italiani di tubi ed i loro clienti nazionali, e sarebbero tali da peggiorare le condizioni di concorrenza con riferimento sia alla diffusione tecnologica sia alla fornitura di tubi senza saldatura.

---

[33] Si noti che, nelle risposte delle imprese clienti al questionario dell'Autorità, sono stati indicati con chiarezza gli effetti di restrizione della concorrenza sul mercato della fornitura di impianti, derivanti dall'operazione di concentrazione.

131. Sempre a danno delle imprese acquirenti di tubi possono inoltre prevedersi effetti negativi legati alla presumibile riduzione dell'incentivo all'innovazione tecnologica, finora costituito prevalentemente dalla concorrenza fra MD e Innse nel mercato dell'impiantistica per tubi senza saldatura.

132. Tenuto conto dei criteri di valutazione indicati nell'articolo 6 della legge n. 287/90 si deve, dunque, concludere che la possibilità di scelta degli utilizzatori sul mercato a valle dei tubi senza saldatura apparirebbe sostanzialmente ristretta all'offerta proveniente dalla nuova entità derivante dall'operazione di concentrazione.

5) la mancanza di alternative alla concentrazione

133. Fintecna ha dichiarato che, ove Innse non venisse ceduta, sarebbe destinata ad uscire dal mercato con la conseguenza che la sua quota di mercato verrebbe assorbita da MD, con risultati sostanzialmente analoghi a quelli che si produrrebbero a seguito della prospettata acquisizione. La cessione di Innse è presentata come una scelta necessaria in relazione alla situazione finanziaria e patrimoniale della società ed all'assenza di altri acquirenti di Innse a condizioni giudicate accettabili dal venditore.

134. Le argomentazioni esposte tendono a sostenere la sostanziale irrilevanza, sotto il profilo degli effetti sulla struttura del mercato, di un eventuale divieto dell'operazione di concentrazione comunicata, poiché, anche ammesso che a seguito della sua realizzazione si costituisca o rafforzi una posizione dominante sul mercato, le stesse conseguenze si realizzerebbero a seguito della liquidazione di Innse.

135. Il fondamento di tale argomento presuppone la dimostrazione dell'esistenza di almeno tre condizioni:

a) l'inevitabile e rapida uscita dal mercato di Innse, in mancanza di una sua acquisizione da parte di un'altra impresa;

b) l'assenza di alternative all'acquisizione, con effetti meno restrittivi sulla concorrenza;

c) l'inevitabile assorbimento, da parte dell'impresa acquirente, della quota di mercato dell'impresa acquisita, ove quest'ultima dovesse uscire dal mercato.

136. Nessuna delle tre condizioni risulta negli atti dimostrata.

Con riguardo alla condizione sub a), i dati presentati non permettono di considerare l'uscita dal mercato dell'impresa quale conseguenza inevitabile di una mancata acquisizione.

La valutazione patrimoniale presentata da Fintecna riferita al 30.06.1994 è redatta secondo il metodo del patrimonio netto rettificato. Tale metodo, tuttavia, non tiene conto del valore dei beni immateriali che pur non essendo contabilizzati rappresentano una ricchezza occulta che non è possibile ignorare ai fini di un trasferimento di azienda. L'importanza dei beni immateriali, quale componente del capitale economico d'impresa, assume particolare significato nelle società di progettazione, ingegneristica e di realizzazione di impianti, quali sono le imprese in considerazione. L'ottima reputazione di cui godono le società a livello internazionale (confermata dalle risposte di clienti e concorrenti) e la posizione di leadership sul mercato, particolarmente sottolineate nell'Information Memorandum della banca d'affari internazionale incaricata da Fintecna e ulteriormente confermate dal portafoglio lavori di Innse, inducono a ritenere la valutazione effettuata con il reddito del patrimonio netto rettificato inadeguata ad evidenziare il reale valore della società e la sua capacità di creazione di reddito e dunque, in ultima analisi, la sua capacità di restare sul mercato.

Si deve nondimeno rilevare che, con riferimento ai dati di bilancio, l'andamento reddituale di Innse Santeustacchio, l'unica che evidenzia perdite di bilancio, mostra un trend indubbiamente positivo, con un miglioramento del risultato d'esercizio pari al 63% nel 1993 e al 91% nel 1994.

Infine, come risulta dall'Information Memorandum, Innse aveva approvato un piano di ristrutturazione che doveva condurre nel 1995 al ripianamento delle perdite non solo a consuntivo 30.06.94, ma anche previste fino al 1997, con la conseguenza che la società avrebbe raggiunto un livello di profittabilità giudicato soddisfacente.

137. Con riguardo alla condizione sub b), si deve osservare che le risposte pervenute all'offerta avanzata da Fintecna nel giugno 1994 per la privatizzazione del gruppo Italimpianti si riferivano alla prospettata cessione della maggioranza o totalità del capitale sociale. Tale volontà era inequivocabile, come risulta dalla lettera di invito ad offrire inviata ad un consistente numero di imprese in tutto il mondo, in cui si afferma che le «proposte di acquisto relative a singole parti, divisioni o società del gruppo Italimpianti non saranno dunque, in linea di principio, prese in considerazione».

L'interesse a ricevere l'Information Memorandum è stato manifestato da diciannove imprese. Dalla circostanza che una effettiva fase di negoziazione si sia alla fine svolta solo con due raggruppamenti di imprese non può evincersi una assenza di alternativa all'acquisizione di Innse da parte di Mannesmann.

In primo luogo perché nell'offerta della cordata Danieli, Imi, Crediop, Smogless era chiaramente stabilito che «qualora il venditore decidesse di procedere ad una vendita separata delle singole divisioni Italimpianti e delle società controllate, ovvero di attribuire all'acquirente - successivamente all'acquisto delle azioni Italimpianti - la facoltà di cedere dette divisioni e/o partecipazioni nell'ambito dei soci industriali [...] sono disponibili a definire e formulare proposte per l'acquisto del complesso o, separatamente, delle singole divisioni di Italimpianti e/o delle società controllate con diverse modalità di acquisto e variando il prezzo indicato nella presente, anche in aumento, in funzione della composizione delle attività e passività acquisite nonché dell'organico di ciascuna divisione e/o società».

In secondo luogo perché il mancato interesse manifestato dalle altre imprese per l'acquisizione del gruppo Italimpianti nella sua unitarietà non può essere interpretato come mancanza di interesse anche verso l'acquisizione solo di una parte del gruppo (Innse).

Infine, si deve considerare il fatto che, in data 23 gennaio 1996, è pervenuta all'Autorità una lettera in cui la società austriaca Voest-Alpine Industrieanlagenbau ha confermato il proprio interesse alla acquisizione di Innse (Santeustacchio e Engineering).

138. Con riguardo alla condizione sub c), non risulta dimostrato né assolutamente probabile che l'eventuale uscita dal mercato di Innse andrebbe a tutto vantaggio di MD la quale ne assorbirebbe la quota di mercato.

Se è infatti vero che MD ha rappresentato negli ultimi anni l'unico concorrente in grado di competere nelle offerte di impianti rientranti nel mercato rilevante come sopra definito, è anche vero che la costante prevalenza di Innse nell'aggiudicazione dei lavori ha fatto sì che solo Innse acquisisse quella conoscenza di progettazione, di realizzazione e di processo che né MD né alcun altro operatore possiede. La perdita del valore del know-how detenuto da Innse e della conseguente reputazione conquistata riequilibrerebbe, dunque, le opportunità di offerta sul mercato, non solo di MD, ma anche di altri produttori di impianti. Senza l'acquisizione di Innse, MD rimarrebbe certamente una delle imprese più forti sul mercato, ma non è affatto detto che potrebbe comportarsi in modo del tutto indipendente dalle altre imprese.

6) conclusioni

139. Da tutto quanto sopra esposto si evince che la prospettata concentrazione sarebbe stata suscettibile di determinare la costituzione di una posizione dominante sul mercato rilevante come sopra definito, tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza. Tali conseguenze si sarebbero prodotte sul mercato mondiale e, quindi, anche sul territorio nazionale che costituisce, a tutti gli effetti, parte integrante del più ampio mercato rilevante.

b) le modificazioni apportate da MD per eliminare gli effetti distorsivi della concorrenza sul territorio italiano derivanti dalla operazione di concentrazione

1) gli impegni assunti da MD

140. Successivamente alla comunicazione delle Risultanze istruttorie al 16 gennaio 1996 e nell'intento di attenuare le conseguenze pregiudizievoli per la concorrenza nell'ambito del territorio dell'UE cui l'Italia appartiene, nel corso dell'audizione finale, MD ha assunto una serie di impegni il cui contenuto, anche a seguito di successive integrazioni e specificazioni, si articola in tre distinti ambiti:

i) impegno a fornire impianti o macchinari per la produzione di tubi senza saldatura (dotati delle tecnologie Plug Mill, Push Bench, Mandrel Mill, MPM, Assel Mill), ad ogni produttore di tubi senza saldatura che ne faccia richiesta per la loro installazione in paesi membri dell'Unione Europea[34], ad un giusto prezzo di mercato e per la durata di dieci anni;

ii) impegno a rinegoziare in buona fede entro il 31 dicembre 1996 l'accordo di cooperazione esistente fra Dalmine Spa, Italimpianti Spa e Innse Engineering Spa, stipulato in data 27.11.1991, relativo ai laminatoi per tubi senza saldatura (di seguito Accordo I) e l'accordo di cooperazione esistente fra Dalmine Spa e Innse Engineering Spa, stipulato in data 24.10.1994, relativo alla tecnologia expander (di seguito Accordo II) allo scopo di:

[34] Per paesi membri dell'UE si intendono quelli che ne fanno parte al 13 febbraio 1996, data di formalizzazione definitiva degli impegni.

a) eliminare l'esistenza dei vincoli di cooperazione esclusiva derivanti dall'Accordo I e, a partire dal novembre 1999, quelli derivanti dall'Accordo II, per consentire a Dalmine Spa di offrire i propri servizi (di assistenza, di avvio degli impianti, di formazione del personale) anche a soggetti terzi, senza la necessità del consenso di Innse/MD e, analogamente, per consentire a Innse/MD di offrire macchinari e impianti (incluso l'MPM) a soggetti terzi, senza la necessità del consenso di Dalmine Spa;

b) modificare l'Accordo I e II secondo i criteri di mercato;

iii) impegno a concedere una licenza per la tecnologia MPM per progetti da realizzare nell'ambito dell'UE a qualificati produttori di impianti, ai termini e condizioni usuali, per consentire al licenziatario (i) di poter elaborare proposte di offerta, nel caso in cui si manifesti una domanda di investimenti di impianti MPM (ii), in caso di acquisizione della commessa, di poter progettare e costruire un impianto MPM. I termini per ottenere la licenza della tecnologia MPM[35] vengono così individuati:

1) entro e non oltre sei mesi dalla conclusione dell'operazione di concentrazione, MD individuerà due imprese indipendenti (che non appartengano, direttamente o indirettamente, al gruppo Mannesmann e non siano legate fra loro da rapporti di controllo o collegamento) e stipulerà con ciascuna di esse separati accordi preliminari di licenza entro il 31 dicembre 1996. I termini summenzionati potranno essere prolungati con l'accordo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato;

2) la scelta di quale delle due imprese potenziali concorrenti di MD diventerà licenziataria della tecnologia MPM, verrà effettuata al momento in cui si manifesti la prima richiesta di un impianto MPM da parte dell'impresa committente. MD stipulerà con l'impresa selezionata un accordo di licenza in base al quale le fornirà le specifiche tecniche, i disegni e la lista dei materiali necessari per presentare un'offerta. Nel caso in cui il licenziatario si aggiudichi la commessa, MD renderà poi disponibili tutti i disegni e le informazioni, tratti da impianti analoghi già installati, per la realizzazione dell'opera;

3) per ogni altra eventuale domanda di impianti MPM che si manifesti all'interno dell'Unione Europea, il licenziatario, così come individuato al punto precedente, manterrà il proprio diritto esclusivo a ricevere le informazioni necessarie per partecipare alla offerta per la fornitura ed, in caso di aggiudicazione, per realizzare l'impianto. Tale diritto verrà a cessare solo nell'ipotesi di uscita dal mercato dell'impresa licenziataria. In questo caso, MD dovrà stipulare un nuovo accordo di licenza, seguendo gli stessi criteri di cui ai punti precedenti;

4) il licenziatario sarà tenuto a osservare strettamente la riservatezza, rispetto a tutte le informazioni che MD gli fornirà sia nella fase di formulazione di una offerta sia nella fase eventuale di realizzazione dell'impianto, e non dovrà utilizzare direttamente o indirettamente tali informazioni per la realizzazione di progetti al di fuori del territorio dell'Unione Europea;

5) per ogni contratto aggiudicato dal licenziatario, verrà riconosciuta a MD una royalty per un valore fino al 5% del contratto di fornitura. Nel caso in cui il licenziatario non dovesse aggiudicarsi l'ordine, dovrà in ogni modo compensare MD del costo sopportato per la preparazione e l'accesso alle informazioni preliminari;

6) tale accordo di licenza di tecnologia MPM avrà durata settennale, a partire dal 31 dicembre 1996 o, nel caso di proroga, a partire dalla scadenza del nuovo termine stabilito.

141. In data 13 febbraio 1996 la società Techint Finanziaria Srl, in qualità di futuro azionista di controllo di Dalmine, ha comunicato il proprio impegno ad aderire alle modifiche degli Accordi I e II, come sopra descritti. Tale impegno viene assunto anche a nome di qualunque impresa del gruppo che risulterà l'effettivo acquirente delle azioni di Dalmine.

2) la valutazione degli impegni

142. Gli impegni assunti da MD, ad eccezione di quello relativo all'eliminazione dei vincoli di esclusiva negli Accordi I e II con Dalmine, sono limitati ad impianti da installare nel territorio degli Stati membri dell'UE. Tale delimitazione ha come principale effetto di determinare condizioni concorrenziali sul territorio dell'Unione Europea e, dunque, su quello nazionale, diverse da quelle del resto del mondo. Poiché la valutazione dell'Autorità in merito alle operazioni di concentrazione deve avere riguardo all'accertamento della costituzione o del rafforzamento della posizione dominante sul mercato nazionale, l'ulteriore conseguenza che deriva da tali impegni è che la valutazione dell'operazione riguarderà gli effetti che essa determinerà nell'UE e cioè nell'ambito territoriale in cui le condizioni di concorrenza sono omogenee a quelle vigenti nel territorio italiano (cfr., supra, il punto 49).

---

35 Consistente del *Mandrel retainer* (meccanismo per trattenere il mandrino), dei *Mandrel Mill stands* (gabbie di laminazione) e dell'*Extracting Mill* (laminatoio estrattore).

143. Gli impegni assunti da MD hanno un triplice ordine di conseguenze. In primo luogo, l'impegno a fornire impianti e macchinari (compresi quelli dotati della tecnologia MPM) a prezzi di mercato, a chiunque ne faccia richiesta nel territorio dell'UE, consente di escludere che, a seguito della realizzazione dell'operazione di concentrazione in oggetto, MD possa riservare solo a sé la tecnologia MPM, rifiutandola ai propri concorrenti sul mercato della produzione dei tubi.

In secondo luogo, una riduzione delle barriere all'entrata sul mercato deriva dall'impegno assunto da MD e da Techint, in qualità di azionista di maggioranza di Dalmine, di eliminare i vincoli di cooperazione esclusiva contenuti negli accordi fra Innse, Italimpianti e Dalmine, relativi ai laminatoi per tubi senza saldatura, compresa l'applicazione del metodo expander. Tale modifica consentirà, infatti, a Dalmine di concludere accordi di collaborazione con altre imprese di progettazione e produzione di impianti siderurgici, diverse da MD.

Ciò assume particolare rilevanza, in relazione alla ricordata possibilità che il know-how per la tecnologia MPM sia oggetto di licenza, in considerazione della particolare posizione che Dalmine occupa nel panorama delle imprese produttrici di tubi senza saldatura con tecnologia MPM. Come già osservato, infatti, i prolungati rapporti di collaborazione instaurati con Dalmine hanno contribuito, in larga misura, al successo ottenuto negli anni da Innse nel settore delle tecnologia MPM. La possibilità per il futuro licenziatario di stringere liberamente rapporti di cooperazione con Dalmine gli consentirà di accrescere ulteriormente la propria reputazione.

In terzo luogo, l'impegno a concedere una licenza per la tecnologia MPM ad un'impresa indipendente per un periodo di 7 anni per la realizzazione di impianti nell'UE, riduce ulteriormente le barriere all'entrata sul mercato dell'UE consentendo ad un secondo operatore di acquisire, a fronte del pagamento di una royalty fino al 5% del valore della commessa, il know-how relativo alla progettazione e costruzione di impianti MPM[36]. Tale impegno consentirà, inoltre, ai produttori di tubi senza saldatura che intendano acquistare impianti dotati di tale tecnologia (per l'installazione in paesi dell'UE) di usufruire della possibilità di scelta di un fornitore alternativo a MD.

3) conclusioni finali

144. Le conseguenze derivanti dagli impegni assunti da MD analizzati nel paragrafo precedente, se conducono ad individuare nell'UE condizioni di concorrenza indubbiamente diverse da quelle che caratterizzano il resto del mondo non sono tali, tuttavia, da modificare le valutazioni già esposte circa la costituzione di una posizione dominante in capo ad MD, anche con riferimento al mercato geografico coincidente con il territorio dell'Unione Europea.

Gli impegni assunti da MD non danno luogo, infatti, ad alcuna modifica della struttura del mercato che si determina a seguito della concentrazione.

MD acquisisce comunque l'impresa che è stata sostanzialmente l'unica sua effettiva concorrente negli ultimi 13 anni sia nell'innovazione tecnologica che nella realizzazione di impianti per tubi senza saldatura, unificando sotto un unico controllo la reputazione conquistata nel mondo da Innse ed il suo know-how.

Peraltro, gli effetti degli impegni assunti, in termini di riduzione delle barriere all'entrata, di possibilità di scelta dei fornitori da parte delle imprese utilizzatrici degli impianti, e in termini di limitazione dei comportamenti che MD potrà assumere sul mercato, consentono di escludere che, nel medio periodo, la concentrazione possa ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza sul mercato dell'UE.

CONSIDERATO, pertanto, che gli impegni assunti da MD sono tali da determinare sul territorio dell'Unione Europea condizioni di concorrenza distinte dal resto del mercato mondiale;

RITENUTO che l'operazione esaminata conduce alla costituzione di una posizione dominante di MD, la quale, tuttavia, alla luce degli impegni assunti da MD in relazione al territorio dell'UE, non risulta tale da eliminare in maniera sostanziale e durevole la concorrenza ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90;

DELIBERA

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

---

[36] Il valore della *royalty* rappresenta un vincolo al *mark-up* che MD può fissare nel caso in cui si trovi a competere con il licenziatario per l'aggiudicazione di una fornitura. Tale circostanza, insieme all'impegno a fornire tecnologia assunto da MD (cfr., *supra*, punto 140, sub i), concorre a limitarne il potere di monopolio.

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati, comunicato al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, e pubblicato ai sensi di legge.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuliano Amato

* * *