C12093B – SONEPAR ITALIA HOLDING/SACCHI GIUSEPPE
Provvedimento n. 26627

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 7 giugno 2017;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la decisione della Commissione europea del 18 maggio 2017 di rinvio all'Autorità italiana ai sensi dell'articolo 4(4) del Regolamento CE n. 139/04, pervenuta in data 23 maggio 2017;

VISTA la comunicazione della società Sonepar Italia Holding S.p.A. a socio unico, pervenuta in data 19 maggio 2017;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Sonepar Italia Holding S.p.A. a socio unico (di seguito Soho) è una *holding* di partecipazioni in società attive nella distribuzione di materiale elettrico e prodotti correlati.
Soho è controllata dalla società olandese Otra Nv, che ne detiene la totalità del capitale azionario.
Il fatturato complessivamente realizzato dal gruppo Sonepar nell'esercizio 2016 è stato pari a 20,6 miliardi di euro, di cui *[9-10]* miliardi e *[499-700]* milioni per vendite realizzate rispettivamente nell'Unione europea e in Italia[1].

Sacchi Giuseppe S.p.A. (di seguito Sagiu) è una società di diritto italiano a capo dell'omonimo gruppo Sacchi (di cui fanno parte le società Comel Elettroforniture S.r.l., D.M.E. Distribuzione Materiale Elettrico S.r.l. e I.M.E.P. Elettroforniture S.r.l., quest'ultima di seguito Imep), attivo in diverse regioni italiane nel commercio (all'ingrosso e, in misura marginale, anche al dettaglio) di materiale elettrico in generale (apparecchi di illuminazione, automazione, installazione, carpenteria, cavi, ecc) nonché, in misura minore, di elettrodomestici ed elettronica di consumo (ambito nel quale è invece assente il gruppo acquirente). Sagiu commercializza prodotti a marchio "Qtech" di proprietà del gruppo d'acquisto StarTre[2], di cui la società è membro; tale gruppo d'acquisto, composto da Sagiu e altre due imprese (Comet S.p.A. e Marchiol S.p.A.), non effettua acquisti dai fornitori per conto degli associati, bensì contratta con i primi accordi commerciali aggiuntivi rispetto agli accordi individuali raggiunti da ciascun associato.
Il capitale azionario di Sagiu risulta suddiviso tra 3 persone fisiche.
Nel corso del 2016, il gruppo Sacchi ha conseguito un fatturato complessivo pari a 431 milioni di euro, di cui 428 milioni di euro realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

La comunicazione in esame ha per oggetto l'acquisizione, da parte del gruppo Sonepar, del controllo esclusivo del gruppo Sacchi, mediante un'operazione articolata in due fasi. In un primo momento, infatti, verranno acquistati il 35% delle azioni di Sagiu caratterizzate da un legame di interdipendenza funzionale (con la previsione della nomina della maggioranza assoluta dei componenti del relativo Consiglio di Amministrazione cui sono demandate decisioni su questioni strategiche, senza poteri di veto in capo agli altri soci)[3] e il 100% del capitale di Imep. Nella seconda fase (da concludersi tra le date del 16 agosto 2017 e del 14 novembre 2018) verrà invece acquistata -a un prezzo già fissato e vincolante per le Parti- un'ulteriore quota del 55% delle azioni di Sagiu, portando così la partecipazione del gruppo Sonepar in quest'ultima al 90% complessivo (con il rimanente 10% che rimarrà in capo agli attuali 3 soci persone fisiche). Ad esito dell'operazione, è inoltre previsto che Sagiu esca dal gruppo d'acquisto StarTre, mentre Soho ha rappresentato di non essere interessata a entrarvi.
L'operazione *de qua* risponde all'esigenza del gruppo acquirente di espandersi in regioni italiane dove è attualmente assente (Piemonte, Liguria e Trentino Alto Adige), al contempo rafforzando la propria posizione nelle regioni Lombardia e Toscana.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera *b*), della legge n. 287/90.

---

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

[2] *[StarTre S.c.a.r.l..]*

[3] *[Inoltre, le decisioni più importanti dell'Assemblea sociale richiederanno una maggioranza qualificata del 66% dei voti, per cui sarà necessario il consenso del gruppo acquirente.]*

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, a seguito della decisione della Commissione europea di rinvio all'Autorità italiana ai sensi dell'articolo 4(4) del Regolamento CE n. 139/04. Il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 499 milioni di euro e in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dalle società di cui è prevista l'acquisizione è stato superiore a 50 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato del prodotto

Da un punto vista merceologico, i settori interessati dall'operazione in esame sono quelli in cui opera il gruppo Sacchi oggetto di acquisizione, ossia il commercio all'ingrosso (e in misura marginale al dettaglio)[4] di materiali elettrici e di elettrodomestici ed elettronica di consumo. In questo secondo ambito, come detto, il gruppo acquirente non è attivo, per cui l'operazione in esame realizzerà essenzialmente la sostituzione di un operatore con un altro.
Il primo ambito concerne invece la distribuzione all'ingrosso, da parte degli operatori del settore, di materiali elettrici di diverso tipo[5] che vengono acquistati dai clienti (costituiti da industrie, enti pubblici, imprese edili, quadristi, specialisti dell'automazione industriale, installatori elettrici -anche specializzati e di grandi dimensioni - nonché, in misura minore, distributori al dettaglio che a loro volta rivendono a persone fisiche) per soddisfare le loro varie esigenze.
Secondo quanto rappresentato dalle Parti, sussiste al riguardo anche un significativo fenomeno di vendite dirette - senza quindi l'intermediazione dei grossisti- da parte dei produttori direttamente ai clienti finali[6]; tra i più rilevanti produttori di materiali elettrici vengono segnalati BTicino, Siemens, Schneider Electric e Abb, soggetti che, quindi, risulterebbero in concorrenza con i distributori grossisti. In proposito, la questione della precisa delimitazione del mercato nel caso di specie può essere lasciata aperta, atteso che la valutazione dell'operazione non cambierebbe anche nell'ipotesi più restrittiva (ossia escludendo i dati relativi alle vendite dirette dei produttori)[7].
Sempre in relazione all'ambito merceologico, può essere considerata anche l'attività delle Parti (e degli altri grossisti) quali acquirenti di materiali elettrici presso i produttori degli stessi. Secondo l'orientamento della Commissione[8], nel caso degli approvvigionamenti a monte, occorre distinguere per tipologia di prodotto[9], in particolare con riferimento alle seguenti cinque categorie: cavi; fonti e apparecchi d'illuminazione; materiali per installazioni; prodotti per riscaldamento, ventilazione e condizionamento; prodotti per comunicazioni e sicurezza, sorveglianza, trasmissione dati e voce.

Il mercato geografico

Per quel che riguarda la rilevanza geografica, si ritiene che la distribuzione all'ingrosso possa corrispondere ad una dimensione regionale ovvero provinciale/pluri-provinciale, considerato l'ambito di operatività dei grossisti che, in generale, servono un'area territoriale piuttosto estesa (la distribuzione al dettaglio assume invece una rilevanza tipicamente locale). Nel caso di specie, comunque, non occorre addivenire ad una precisa delimitazione geografica del mercato, in quanto, quale che sia la definizione adottata[10], la valutazione dell'impatto concorrenziale dell'operazione non muterebbe.
Nel caso degli approvvigionamenti a monte, la dimensione geografica può ritenersi nazionale, attese in particolare la circostanza che gli acquisti avvengono su scala nazionale e le specificità nazionali in termini di prodotti, *standard*, normative, marchi e prezzi.

Effetti dell'operazione

Preliminarmente, si osserva che, secondo le stime delle Parti, le stesse raggiungerebbero quote complessive del *[10%-20%]* circa nel mercato a monte degli acquisti presso i produttori, e ciò considerando sia il dato complessivo che le

---

[4] *[Le vendite al dettaglio hanno infatti, per entrambe le Parti, un'incidenza inferiore al 5% del rispettivo fatturato.]*

[5] *[In particolare destinati al settore elettromeccanico (ad esempio generatori, trasformatori, batterie, pile, interruttori, spine, quadri, antenne, cavi e accessori, componenti per automazione e videocitofonia, componenti per produzione e distribuzione di energia elettrica, apparecchi per illuminazione da interno e da esterno, ecc) e destinati al settore elettronico (sensori, sistemi di controllo, semiconduttori, circuiti integrati, induttori, connettori, ecc).*
Sull'unitarietà del relativo ambito merceologico cfr. anche la decisione di rinvio della Commissione ("In past decisions, [..] the Commission did not distinguish among the different ranges of products because wholesalers have to respond to the demand of customers and thus to provide a one-stop shopping facility", M8469).]

[6] *[In particolare attraverso specifiche reti di agenzie commerciali e di punti vendita, nonché attraverso vendite on line. Secondo le Parti, le principali motivazioni alla base delle vendite dirette dei produttori risiedono nei maggiori margini di profitto (ottenibili con l'eliminazione di un anello distributivo), nella volontà di evitare un eccessivo potere negoziale in capo ai distributori e nella volontà di mantenere un contatto diretto con i clienti, soprattutto quelli di maggiori dimensioni.]*

[7] *[Tali vendite non vengono infatti incluse dalla Commissione nella definizione del mercato (cfr. M8469).]*

[8] *[Cfr. da ultimo M8469.]*

[9] *[In particolare per via delle specializzazioni produttive di ciascun produttore.]*

[10] *[Nella propria decisione di rinvio (M8469), la Commissione indica - oltre ai fattori di prossimità geografica tra distributore e clientela, che depongono a favore di una dimensione più ristretta - anche elementi a sostegno di una rilevanza financo nazionale (in particolare politiche distributive nazionali in termini di gamma di prodotti, prezzo, strategia di marketing e bassi costi di trasporto).]*

suddivisioni nelle cinque anzidette categorie di prodotto (cavi; fonti e apparecchi d'illuminazione; materiali per installazioni; prodotti per riscaldamento, ventilazione e condizionamento; prodotti per comunicazioni e sicurezza, sorveglianza, trasmissione dati e voce). Con riferimento a tale ambito merceologico, si osserva altresì che le controparti dei grossisti sono qualificati produttori, anche di grandi dimensioni (tra i principali BTicino, Siemens, Schneider Electric e Abb).

Per quanto riguarda la distribuzione al dettaglio di materiale elettrico, le Parti hanno indicato che la quasi totalità dei principali distributori è attiva, come le Parti stesse, sia all'ingrosso che al dettaglio. Tale circostanza, unitamente al fatto che i dettaglianti costituiscono in generale una categoria marginale tra i clienti dei grossisti[11] e alle modeste quote di mercato stimate per le Parti[12], inducono a ritenere non problematici gli aspetti verticali della presente operazione, in particolare in termini di chiusura degli sbocchi e dei fattori produttivi per i concorrenti (*customer foreclosure* e *input foreclosure*).

Per quel che concerne invece la distribuzione all'ingrosso di materiale elettrico, il gruppo Sacchi oggetto di acquisizione è attivo in diverse regioni e province italiane; sovrapposizioni con il gruppo acquirente si registrano nel caso delle regioni Lombardia e Toscana e delle relative province di Bergamo, Brescia, Milano, Arezzo, Firenze, Grosseto e Lucca[13].

Con riferimento ad un ambito regionale, le tabelle che seguono riportano le stime delle Parti in relazione alle proprie quote di mercato; come può osservarsi, anche nell'ipotesi più restrittiva di escludere dal mercato le vendite dirette realizzate dai produttori, la quota congiunta di Soho e Sagiu non supera il *[30%-35%]*, a fronte comunque della presenza in entrambi i casi di diversi e qualificati concorrenti (si tratta in particolare di Comoli Ferrari, Telmotor, Barcella, Rexel e Fogliani in Lombardia, e di Würth, Marini Pandolfi, L'Elettrica, Comoli Ferrari e Foel in Toscana).

LOMBARDIA	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*1%-5%*]	[*5%-10%*]
Quota % Sacchi	[*15%-20%*]	[*25%-30%*]
Quota % congiunta	[*20%-25%*]	[*30%-35%*]

TOSCANA	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*5%-10%*]	[*5%-10%*]
Quota % Sacchi	[*5%-10%*]	[*5%-10%*]
Quota % congiunta	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]

Considerazioni analoghe possono svolgersi anche con riferimento ad un ambito provinciale; in questo caso, le quote congiunte massime ([*30%-35%]* circa) vengono raggiunte dalle Parti nelle province di Milano, Bergamo e Grosseto, dove sono comunque presenti diversi operatori (quali, nel primo caso, Comoli Ferrari, Hesa, Telmotor, Rexel e Fiore; nel secondo, Barcella, Telmotor, Comoli Ferrari, Rexel e Elettrica Cordani; nel terzo, Würth, Marini Pandolfi e L'Elettrica). Le tabelle che seguono mostrano, analogamente alle precedenti, la situazione di dettaglio in ogni provincia interessata.

MILANO	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*5%-10%*]	[*10%-15%*]
Quota % Sacchi	[*15%-20%*]	[*20%-25%*]
Quota % congiunta	[*25%-30%*]	[*30%-35%*]
BERGAMO	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]
Quota % Sacchi	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]
Quota % congiunta	[*25%-30%*]	[*30%-35%*]

[11] *[Cui è destinato il 5-10% circa delle vendite totali dei grossisti, nell'esperienza delle Parti.]*

[12] *[Pari, considerando la somma tra Soho e Sagiu, a circa il [1%-5%] come media nazionale e, a livello provinciale, in genere pari a valori simili (con il massimo raggiunto nella provincia di Lucca con il [1%-5%] circa).]*

[13] *[Il gruppo Sacchi è altresì presente nelle province lombarde di Como, Cremona, Lecco, Monza-Brianza, Pavia, Sondrio e Varese e nelle province toscane di Massa-Carrara, Pisa, Prato e Pistoia, nonché nelle regioni Piemonte, Liguria e Trentino Alto Adige e nelle relative province di Genova, La Spezia, Savona, Alessandria, Asti, Biella, Cuneo, Torino, Novara e Trento. In tali ambiti territoriali, come detto, il gruppo Sonepar non è invece presente, e pertanto l'operazione in esame realizzerà sostanzialmente la sostituzione di un operatore con un altro.]*

GROSSETO	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*10%-15%*]	[*10%-15%*]
Quota % Sacchi	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]
Quota % congiunta	[*20%-25%*]	[*30%-35%*]

AREZZO	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*15%-20%*]	[*20%-25%*]
Quota % Sacchi	[*5%-10%*]	[*5%-10%*]
Quota % congiunta	[*20%-25%*]	[*25%-30%*]

BRESCIA	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*1%-5%*]	[*5%-10%*]
Quota % Sacchi	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]
Quota % congiunta	[*15%-20%*]	[*20%-25%*]

LUCCA	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*10%-15%*]	[*10%-15%*]
Quota % Sacchi	[*5%-10%*]	[*5%-10%*]
Quota % congiunta	[*15%-20%*]	[*20%-25%*]

FIRENZE	**Vendite produttori incluse**	**Vendite produttori escluse**
Quota % Sonepar	[*5%-10%*]	[*10%-15%*]
Quota % Sacchi	[*5%-10%*]	[*5%-10%*]
Quota % congiunta	[*10%-15%*]	[*15%-20%*]

Infine, in relazione alla presenza di Sagiu nel gruppo d'acquisto StarTre (Soho non è invece membro di alcun gruppo d'acquisto), si osserva anzitutto che nel mercato in esame sono diversi i gruppi d'acquisto attivi (oltre a StarTre, si tratta infatti di Elex Italia, Findea, Fegime e Anse). In secondo luogo, StarTre è composto, oltre che da Sagiu, da altre due sole imprese (Comet S.p.A. e Marchiol S.p.A.), e non effettua acquisti dai fornitori per conto degli associati, bensì contratta con i primi accordi commerciali aggiuntivi (in particolare premi di fine anno e periodi promozionali) rispetto agli accordi individuali raggiunti da ciascun associato (in particolare relativi a *terget* di acquisto, sconti e condizioni di pagamento); in merito al contenuto di questi ultimi, secondo quanto riportato dalle Parti, gli associati non si scambiano informazioni. Ad ogni modo, ad esito della presente operazione, è previsto che Sagiu esca da StarTre e Soho non è interessata a entrarvi.
Alla luce di tutte le considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a modificare significativamente le dinamiche concorrenziali nei mercati rilevanti.

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

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

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

IL SEGRETARIO GENERALE IL PRESIDENTE

Roberto Chieppa *Giovanni Pitruzzella*