

## **A372 - MERCATO DEL CALCESTRUZZO CELLULARE AUTOCLAVATO**

*Provvedimento n. 17522*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 24 ottobre 2007;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la segnalazione pervenuta in data 22 settembre 2005 e successivamente integrata in data 18 ottobre, 20 ottobre e 1 dicembre 2005 da parte della società Italgasbeton S.p.A., relativa a condotte delle società RDB S.p.A. e RDB Hebel S.p.A. suscettibili di integrare una fattispecie di abuso di posizione dominante nel mercato italiano del calcestruzzo cellulare autoclavato a partire dal marzo 2005;

VISTA la propria delibera adottata in data 14 dicembre 2005, con la quale è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti delle società RDB S.p.A. e RDB Hebel S.p.A., volta ad accertare eventuali violazioni degli articoli 3 della legge n. 287/90 e 82 del Trattato UE e con cui è stato fissato al 30 settembre 2006 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il successivo provvedimento adottato in data 10 maggio 2006, con il quale è stata ampliata l'istruttoria nei confronti delle società RDB S.p.A., RDB Hebel S.p.A. e Xella Italia S.r.l. al fine di accertare eventuali violazioni dell'articolo 81 del Trattato UE, ed è stato prorogato al 30 aprile 2007 il termine di chiusura del procedimento;

VISTO il successivo provvedimento adottato in data 18 gennaio 2007, con il quale è stata ampliata l'istruttoria nei confronti della società Xella International GmbH per la parte relativa alle eventuali violazioni dell'articolo 81 del Trattato UE ed è stato prorogato al 31 luglio 2007 il termine di chiusura del procedimento;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa alle parti in data 10 maggio 2007;

VISTA la propria delibera del 7 giugno 2007, con la quale il termine di conclusione del procedimento è stato prorogato al 31 ottobre 2007;

VISTE le memorie conclusive delle parti, pervenute in data 10 settembre 2007;

SENTITI in audizione finale, in data 19 settembre 2007, i rappresentanti delle società RDB S.p.A., RDB Hebel S.p.A., Xella Italia S.r.l., Xella International GmbH e Italgasbeton S.p.A.;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. LE PARTI**

**1.** RDB S.p.A. (di seguito anche RDB) è una società per azioni di diritto italiano con sede a Pontenure (PC). RDB è a capo dell'omonimo gruppo attivo nella produzione e vendita di materiali per l'edilizia, in particolare strutture prefabbricate in cemento armato e calcestruzzo, mattoni c.d. 'faccia a vista' e calcestruzzo cellulare autoclavato (di seguito anche CCA<sup>1</sup>). RDB è quotata presso la Borsa Italiana S.p.A. (di seguito anche Borsa) dal mese di giugno 2007: il 50,1% circa del capitale sociale risulta detenuto da un gruppo di persone fisiche sottoscrittrici di un patto parasociale<sup>2</sup>. Nel 2006, il fatturato consolidato del gruppo RDB è corrisposto a 207,7 milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

**2.** RDB Hebel S.p.A. (di seguito anche RDBH) è una società per azioni con sede a Pontenure (PC), attiva nella produzione di CCA con il marchio registrato 'Gasbeton'. RDBH dispone di due impianti di produzione di CCA a Pontenure (PC) e Volla (NA). Il capitale sociale di RDBH è detenuto per il 51% da RDB, per il 5% da una persona fisica e per il restante 44% da una società a responsabilità limitata di diritto tedesco, la Xella Baustoffe GmbH ("Xella Baustoffe"), facente parte della divisione Xella del gruppo Haniel. Nel 2006, il fatturato di RDBH è corrisposto a 27,6 milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

**3.** Xella International GmbH (di seguito anche XELLA) è una società a responsabilità limitata di diritto tedesco con sede a Duisburg. XELLA fa parte del gruppo Haniel, tra i maggiori operatori a livello mondiale nel settore dei materiali per l'edilizia, ed è a capo della divisione Xella, principale produttore a livello europeo e mondiale di CCA attraverso i marchi registrati 'Ytong', 'Hebel' e 'Siporex'. In Italia la divisione Xella non dispone di impianti di produzione e importa CCA dai

---

<sup>1</sup> [A livello comunitario il prodotto viene anche definito 'cemento cellulare': in inglese vengono impiegati i termini 'Aircrete' o 'AAC' (acronimo di 'Autoclaved Aerated Concrete'), in tedesco si fa riferimento al termine 'porenbeton'. Va peraltro segnalato che, fino agli anni ottanta del secolo scorso, perlomeno in Germania la denominazione più diffusa era 'gasbeton', termine poi entrato nell'uso corrente anche in Italia, dove è stato poi registrato come marchio da un'impresa.. ]

<sup>2</sup> [V. al riguardo [http://www.consob.it/main/emittenti/societa\\_quotate/index.html?codconsob=95424#](http://www.consob.it/main/emittenti/societa_quotate/index.html?codconsob=95424#).]

propri stabilimenti situati in Francia e Germania. Nel 2006, il fatturato di XELLA è corrisposto a 1.243 milioni di euro a livello mondiale, di cui 10,3 realizzati in Italia.

4. Xella Italia S.r.l. (di seguito anche XI) è una società a responsabilità limitata di diritto italiano con sede a Grassobbio (BG) e attiva nella vendita di CCA. XI, che risulta interamente controllata dalla società di diritto tedesco Xella Baustoffe, è la filiale italiana di XELLA. Nel 2006, il fatturato di XI è corrisposto a 975.000 euro, interamente realizzati in Italia.

5. Italgasbeton S.p.A. (di seguito anche ITGB) è una società per azioni di diritto italiano con sede ad Anagni (FR), attiva nella produzione e vendita di CCA attraverso il marchio registrato 'Iperblock'. ITGB dispone di un impianto di produzione di CCA ad Anagni. La società è controllata in via esclusiva da una persona fisica che ne detiene il 70,52%, mentre il restante 29,48% risulta ripartito fra tre persone fisiche e una persona giuridica. Nel 2006, il fatturato di ITGB è corrisposto a circa 5,2 milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

## **II. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO**

6. Il procedimento, finalizzato alla raccolta da parte degli Uffici della Direzione Generale Istruttoria dell'Autorità (di seguito anche Uffici) degli elementi necessari per accertare l'effettiva sussistenza delle presunte fattispecie illecite contestate alle società RDB, RDBH, XELLA e XI, si è articolato in una serie di verifiche ispettive, audizioni delle parti, richieste di informazioni alle parti e a soggetti terzi.

7. Le ispezioni hanno interessato le sedi delle società RDB e RDBH presso Pontenure, la sede di RDBH presso Volla, la sede di ITGB presso Anagni, la sede di Greisel Italia S.r.l. (di seguito anche Greisel) presso San Giacomo delle Segnate (MN), la sede di XI presso Grassobbio, le sedi di XELLA e Xella Baustoffe presso Duisburg (Germania), la sede di Xella Thermopierre S.A. (di seguito anche Xella Thermopierre) presso Saint Savin (Francia). Con riferimento alle attività ispettive all'estero, esse sono state condotte da funzionari delle competenti autorità francesi e tedesche per la tutela della concorrenza (rispettivamente il Bundeskartellamt e la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes), su apposita richiesta dell'Autorità ai sensi dell'articolo 22, comma 1, del regolamento CE n. 1/2003.

8. Nel corso dell'istruttoria sono anche state richieste informazioni alle parti del procedimento e a soggetti terzi al fine di raccogliere elementi utili alla definizione del mercato rilevante e all'accertamento delle infrazioni contestate. Con riferimento alle informazioni richieste a soggetti terzi, è stato inviato un questionario a cinquantacinque imprese attive nel settore dell'edilizia, nonché specifiche richieste ad associazioni di categoria e consorzi di produttori di elementi per murature.

9. In data 10 maggio 2007 è stata inviata alle parti la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie (di seguito anche Risultanze Istruttorie). Il 19 settembre 2007, successivamente al deposito delle deduzioni delle parti, sono stati sentiti in audizione di fronte all'Autorità i rappresentanti degli Uffici, delle società RDB, RDBH, XELLA, XI e ITGB.

## **III. IL MERCATO RILEVANTE**

### **III.1. IL MERCATO DEL PRODOTTO**

10. Il procedimento ha interessato il settore dei materiali per l'edilizia, e più in particolare il comparto degli elementi per murature, all'interno dei quali rileva il mercato del CCA. Posto che, nell'ambito delle attività edili, viene impiegato un numero estremamente ampio di materiali e componenti aventi funzioni assai simili quando non direttamente coincidenti, la scelta di questi dipende da numerosi fattori, tra i quali si possono ricordare, a titolo esemplificativo, le caratteristiche prestazionali (in modo particolare l'isolamento termico, la fonoassorbenza, la resistenza al fuoco), la conformità ai requisiti prescritti dalla legge, i ruoli strutturali nella costruzione, la destinazione d'uso delle unità immobiliari da edificare, le tradizioni costruttive proprie delle diverse aree geografiche. Ai fini del presente provvedimento, l'Autorità ha ritenuto che il CCA costituisca un distinto mercato rilevante del prodotto, sulla base degli elementi qui di seguito riportati.

#### ***Elementi per muratura e principali prodotti impiegati nell'edilizia nazionale***

11. Nel corso delle attività istruttorie, gli Uffici hanno provveduto a svolgere analisi e accertamenti volti alla più idonea e contestuale definizione del mercato rilevante. Tenuto conto del settore di riferimento, punto di partenza per tale operazione è stata la considerazione della definizione di 'muratura' di cui al D.M. 14 settembre 2005, recante 'Norme Tecniche per le Costruzioni'<sup>3</sup>, ovvero un assemblaggio di elementi, artificiali o naturali, disposti con regolarità e collegati tra loro da malta, dove per elementi artificiali sono da intendersi il laterizio o il calcestruzzo, per elementi naturali quelli ricavati da materiale lapideo (v. §§ 5.4.1 ss. dell'allegato al decreto).

12. Con riferimento agli elementi artificiali, va ricordato in primo luogo il laterizio tradizionale, di cui l'Italia è il maggiore produttore a livello mondiale in ragione delle tradizioni costruttive nazionali determinate in maniera

---

<sup>3</sup> [V. *supplemento ordinario alla G.U.R.I. del 23 settembre 2005, s.g. n. 222.* ]

preponderante, sin dall'antichità, dall'alta disponibilità di materia prima necessaria alla produzione. Al laterizio sono riconducibili tutti gli elementi in argilla o altri materiali argillosi, formati e cotti a una temperatura sufficientemente elevata da ottenere una struttura ceramica. La classificazione dei prodotti utilizzata dall'Associazione Nazionale degli Industriali dei Laterizi (ANDIL) suddivide la produzione di laterizi in sei categorie principali: (i) materiali per muratura (sostanzialmente le diverse tipologie di mattoni, su cui v. anche *infra*, para. 14), (ii) materiali per solai, (iii) materiali per copertura (tegole e coppi), (iv) tavellame (lunghe assi traforate a forma di parallelepipedo), (v) materiali per rivestimenti esterni e pavimenti. L'Autorità, in diverse sue decisioni, ha considerato ciascuno di tali materiali come un distinto mercato rilevante<sup>4</sup>.

**13.** Il calcestruzzo, dal canto suo, è un conglomerato costituito da una miscela di cemento, materiali inerti e acqua. Il prodotto può essere fornito agli utilizzatori preconfezionato, cioè già pronto per l'impiego, oppure preparato direttamente in cantiere dall'utilizzatore stesso. Secondo la prassi dell'Autorità, il calcestruzzo preconfezionato costituisce un mercato del prodotto distinto<sup>5</sup>. Per quel che riguarda le applicazioni in cantiere, le murature in calcestruzzo vengono formate versando il prodotto in casseformi realizzate all'uopo, per cui si parla di calcestruzzo gettato in opera: il ricorso a particolari strutture a tunnel consente più in particolare di gettare in un'unica operazione pareti e soffitti. Tale tecnica, nondimeno, è di prevalente utilizzo nei paesi del Nord Europa (v. *infra*, para. 36), mentre in Italia trova un impiego limitato. Assai diffuse sia in Europa che in Italia – soprattutto nell'edilizia non residenziale – sono poi le soluzioni costruttive basate su componenti prefabbricate in calcestruzzo, disponibili in un'ampia gamma di forme da unirsi in cantiere: anche in questo caso, l'Autorità ha individuato un distinto mercato del prodotto<sup>6</sup>.

**14.** Date tali premesse, nell'ambito della categoria degli elementi artificiali è risultato possibile individuare alcune famiglie di prodotti, qui di seguito considerate<sup>7</sup>:

(a) mattoni pieni in laterizio: sono così denominati i laterizi (cioè elementi in argilla formata e cotta a circa 1000°C) privi di fori o che comunque presentano una foratura inferiore al 15% dell'area complessiva. Possono essere impiegati sia per murature portanti che non portanti (es. di tramezzatura o tamponamento<sup>8</sup>). I mattoni pieni vengono prodotti presso impianti dedicati (fornaci);

(b) mattoni e blocchi semipieni in laterizio: vengono così definiti i laterizi con percentuale di foratura variabile tra il 15 e il 45%, destinati ad essere posti in opera con i fori ortogonali al piano di posa. Gli elementi di formato più grande, il cui volume supera i 5,5 decimetri cubi, sono nominati blocchi e trovano impiego prevalentemente nella realizzazione di murature portanti e nelle opere di tamponamento. Tali elementi vengono prodotti presso impianti dedicati (fornaci);

(c) mattoni e blocchi semipieni in laterizio porizzato: gli elementi in laterizio così nominati sono prodotti miscelando all'impasto dell'argilla, prima della formatura, del materiale combustibile finemente suddiviso (es. segatura di legno, sferette di polistirolo espanso, sansa esausta ecc.), che durante il processo di cottura brucia completamente lasciando all'interno dei piccolissimi e irregolari vuoti della massa laterizia. Tali elementi trovano impiego nella realizzazione sia di murature portanti che non portanti, e vengono prodotti presso impianti dedicati (fornaci);

(d) mattoni forati in laterizio: sono elementi in laterizio di tipo leggero con un'area complessiva di foratura fino al 75% della massa laterizia, di regola posti in opera con i fori orizzontali al piano di posa. Tali elementi, che per le loro caratteristiche strutturali possono essere impiegati solo nella realizzazione di murature non portanti, vengono prodotti presso impianti dedicati (fornaci);

(e) blocchi cementizi in argilla espansa: sono elementi realizzati con una miscela di calcestruzzo e una particolare argilla espansa (c.d. leca), cotta a temperature massime di 1200°C. Caratterizzati da un rivestimento esterno duro e resistente e una struttura interna porosa, i blocchi possono presentare una foratura in percentuali variabili, fino al 60%. La produzione di tali blocchi – che quando presentano una bassa percentuale di foratura trovano impiego prevalente nella realizzazione di murature portanti, mentre con foratura maggiore vengono utilizzati soprattutto per opere di rivestimento – può avvenire sia presso impianti fissi che a mezzo di impianti mobili, installati in cantiere;

(f) CCA: sono elementi pieni realizzati con una particolare miscela di calcestruzzo (variabile a seconda che si tratti di calcestruzzo a 'base cemento' o a 'base calce': sul punto v. più diffusamente *infra*, para. 48) cui si aggiungono reagenti quali la polvere di alluminio, in grado di provocare la produzione di gas che determinano una microalveolatura regolare della massa. Versata in apposite vasche metalliche denominate autoclavi, la miscela è fatta lievitare fino a raggiungere una caratteristica porosità, quindi la massa così ottenuta viene tagliata nei formati desiderati e lasciata maturare con

<sup>4</sup> [V. in particolare provv. n. 3358 del 3 novembre 1995, I121 - Consorzio Poroton Italia; provv. n. 6801 del 14 gennaio 1999, C3365 - Calcementi Jonici/Lafarge-Braas Italia; provv. n. 16138 del 9 novembre 2006, C8050 - Efibanca/Gruppo Stabilia Stabilimenti Italiani Laterizi. ]

<sup>5</sup> [V. da ultimo provv. n. 16120 del 31 ottobre 2006, C8035 - Calcestruzzi/Ramo d'azienda di Calcestruzzi Miramare.]

<sup>6</sup> [V. provv. n. 16187 del 23 novembre 2006, C8077 - RDB/Prefabbricati Cividini.]

<sup>7</sup> [L'elenco è stato stilato tenendo conto delle informazioni rese pubbliche nei rispettivi siti internet da associazioni di categoria e consorzi di produttori, in particolare l'Associazione Nazionale degli Industriali dei Laterizi - ANDIL ([www.laterizio.it](http://www.laterizio.it)), l'Associazione Nazionale Industrie Manufatti Cementizi - ASSOBEON ([www.assobeton.it](http://www.assobeton.it)), l'Associazione Nazionale Produttori Elementi Leca - ANPEL ([www.lecablocco.it](http://www.lecablocco.it)), il Consorzio Alveolater ([www.alveolater.com](http://www.alveolater.com)), il Consorzio Poroton ([www.poroton.it](http://www.poroton.it)).]

<sup>8</sup> [Nella terminologia dell'industria edile, per tramezzatura e tamponamento s'intendono quelle murature che non hanno funzione strutturale ma servono, nel primo caso, a separare ambienti interni, e, nel secondo caso, a delimitare o chiudere gli ambienti di un fabbricato. ]

vapore e pressione controllate per alcune ore, al fine di stabilizzare chimicamente e dimensionalmente gli elementi. Pur presentandosi come un prodotto a massa piena, il CCA è estremamente leggero: in rapporto al volume del prodotto finito, solo il 30% corrisponde infatti a materiali solidi, mentre il restante 70% è rappresentato dalla caratteristica porosità aerea a celle chiuse, fini e uniformi. La produzione di elementi in CCA – che possono essere impiegati sia in strutture portanti che non portanti – richiede impianti fissi dedicati, soggetti a tecnologie brevettate.

15. Nonostante l'elevato grado di contiguità d'uso tra i diversi elementi per murature sopra elencati, numerosi indici inducono a ritenere che il CCA debba essere ricompreso in uno specifico mercato rilevante, distinto sia sotto il profilo merceologico che geografico<sup>9</sup>. Tale distinzione di mercato è determinata in modo particolare dalle qualità e caratteristiche produttive del prodotto, nonché da altri fattori di seguito considerati. L'analisi di mercato svolta dagli Uffici ha anche permesso di accertare la diversa percezione qualitativa di tale prodotto da parte dei consumatori rispetto agli altri elementi per muratura.

16. Dal lato dell'offerta rileva infine che, in diversi documenti interni, le parti hanno fatto riferimento al CCA come a un prodotto differente dagli altri elementi per muratura e tale da definire un mercato distinto, individuando in modo particolare quali propri concorrenti diretti le altre imprese produttrici/venditrici di CCA. Per altro verso, inoltre, le caratteristiche di produzione del CCA – in particolare, i forti vincoli tecnologici propri del processo produttivo – rendono la struttura dell'offerta particolarmente rigida.

#### **Profili distintivi del CCA rispetto ad altri elementi per muratura**

17. Posto che la questione del risparmio energetico nell'ambito delle costruzioni edili è venuta assumendo un rilievo sempre maggiore a livello mondiale sin dalla stipula del c.d. protocollo di Kyoto del 1997 – stipula a cui ha fatto seguito, a livello comunitario, l'adozione della direttiva 2002/91/CE del 16 dicembre 2002 sul rendimento energetico nell'edilizia – anche l'ordinamento nazionale ha recentemente approntato una normativa più stringente per gli edifici di nuova costruzione o soggetti a ristrutturazione. Il decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, nel recepire la citata direttiva comunitaria, ha reso così la rispondenza ai requisiti di legge in materia di risparmio energetico uno degli elementi di maggior rilievo concorrenziale tra gli elementi per murature<sup>10</sup>.

18. A questo proposito, ricorrente nella pubblicistica di settore è l'affermazione che la struttura alveolare del CCA determini superiori prestazioni fisico-meccaniche, oltre a una serie di vantaggi specifici ottimizzanti sia le operazioni di cantiere che le funzionalità d'impiego. Per quel che riguarda il primo aspetto, è stata acquisita agli atti una tabella comparativa contenuta in uno studio pubblicato da RDB e da cui risulta che, dato un determinato edificio di nuova costruzione, i blocchi di CCA ottengono i migliori risultati in assoluto in termini di isolamento termico e diminuzione dei consumi energetici rispetto ai principali altri tipi di murature comuni (nello specifico i blocchi cementizi in argilla espansa, i blocchi in laterizio porizzato, i blocchi in laterizio doppio, i quali presentano per di più un peso/spessore superiore<sup>11</sup>).

19. Sulla base dei dati comparativi resi disponibili da RDB, le murature in CCA consentono una sensibile riduzione dei costi energetici di gestione rispetto alle soluzioni costruttive tradizionali, senza dover integrare le murature con ulteriori isolanti specifici. Secondo quanto indicato nello studio pubblicato da RDB, per ottenere le medesime prestazioni in termini di isolamento termico del CCA le murature realizzate con altri elementi debbono essere aumentate di spessore e munite di accessori isolanti, con conseguente incremento (i) del peso della muratura e

<sup>9</sup> [Con riferimento a tale prodotto, si fa presente che l'Autorità, in un caso del 2001 relativo all'acquisizione di un produttore turco di materiali per l'edilizia da parte di un operatore italiano, pur senza definirlo espressamente come distinto mercato rilevante abbia preso in considerazione il CCA come specifico settore produttivo, differenziandolo dal mercato del cemento propriamente considerato come mercato rilevante nella decisione di specie (v. provv. n. 9901 del 23 agosto 2001, C4786 - Cementir Holding/Çimentas Izmir Çimento Fabrikasi Türk).]

<sup>10</sup> [A tale provvedimento ha poi fatto seguito il decreto legislativo 29 dicembre 2006, n. 311, che con decorrenza dal 1 luglio 2007 ha reso obbligatoria la certificazione energetica degli edifici esistenti superiori a 1000 mq, nel momento in cui vengano immessi nel mercato immobiliare. Il medesimo decreto dispone altresì che, rispettivamente dal 1 luglio 2008 e 2009, l'obbligo scatti per gli edifici sotto i 1000 mq e la compravendita di singoli appartamenti. ]

<sup>11</sup> Si riportano qui di seguito le risultanze dello studio comparativo pubblicato da RDB (doc. 7: Gasbeton: il sistema costruttivo per il risparmio energetico, 8 novembre 2005, p. 13, disponibile nel sito [www.rdb.it/top.htm](http://www.rdb.it/top.htm)). Al proposito, va detto che risultati sostanzialmente corrispondenti sono riportati anche in un altro documento diffuso da RDBH, sempre risalente al 2005 e dal titolo Rendimento energetico in edilizia: recente evoluzione normativa (doc. 55).

<i>tipo di muratura</i>	<i>spessore</i>	<i>Peso parete</i>	<i>trasmissione termica parete</i>	<i>capacità termica vol. edificio</i>	<i>fabbisogno energetico</i>	<i>maggiori consumi rispetto al Gasbeton %</i>
	<i>cm</i>	<i>kg/mq</i>	<i>W/(mqK)</i>	<i>KJ/(mcK)</i>	<i>MJ</i>	
<i>blocchi di gasbeton</i>	24	120	0,56	130	33792	--
<i>blocchi cementizi in argilla espansa</i>	25	200	0,9	210	42070	+24,5
<i>blocchi in laterizio porizzato</i>	24	168	1,17	210	49647	+46,9
<i>blocchi in laterizio doppio UNI</i>	25	275	1,35	210	54893	+62,4

riduzione del volume utile dell'abitazione sotto il profilo costruttivo, nonché (ii) dei costi complessivi sotto il profilo economico.

**20.** Il CCA offre altresì elevate prestazioni in termini di fonoassorbimento e resistenza al fuoco, tali da distinguerlo rispetto agli altri elementi per murature, secondo quanto regolarmente sottolineato nelle presentazioni del prodotto. Nel caso specifico di RDB, la considerazione di simili profili distintivi del CCA ha costituito uno dei principali punti di un'ampia campagna promozionale avviata a partire dal 2005, in concomitanza con l'adozione della nuova normativa nazionale sulla costruzione/ristrutturazione degli edifici, e volta a presentare il CCA come *"il mattone del futuro"* in contrapposizione agli elementi da muratura tradizionali (doc. 238).

**21.** Anche con riferimento alla posa in opera, il fatto che il CCA sia prodotto in blocchi e tavole di grande formato e vario spessore, nonché in componenti prefabbricati c.d. speciali quali blocchi scanalati, canalette, architravi, solai e pannelli armati, lo rende un vero e proprio sistema costruttivo completo, per di più suscettibile – a differenza della gran parte degli altri elementi per murature – di essere tagliato, sagomato e scanalato in cantiere. Significativamente, in un documento di uso interno di RDB dal titolo *'Il mercato italiano del cemento cellulare'*, si legge che *"il cemento cellulare non deve essere considerato un prodotto ma un sistema, e quindi autosufficiente"* (doc. 32). Posto che la scelta degli elementi per murature risulta preliminare al processo costruttivo e condizionante tutte le attività successive<sup>12</sup>, la natura di sistema costruttivo integrato e flessibile propria del CCA costituisce un ulteriore rilevante profilo di differenziazione rispetto agli altri elementi per muratura.

**22.** Ancora, la struttura alveolare determinata dal particolare processo produttivo del CCA, conferisce al materiale una notevole leggerezza, consentendo la movimentazione manuale di elementi di dimensioni anche notevoli e un'agevole manovrabilità nell'attività edilizia. La posa in opera di tale sistema costruttivo, nondimeno, richiede avvertenze specifiche rispetto a quelle degli elementi per muratura tradizionali, e di conseguenza una manodopera specializzata. I blocchi in CCA non vengono infatti uniti con la malta (ovvero uno dei requisiti perché, ai sensi delle Norme Tecniche per le Costruzioni, possa parlarsi di elementi per muratura: *supra*, para. 11), ma richiedono specifici prodotti collanti, i quali vengono raccomandati e forniti dai produttori quali parte del sistema costruttivo integrato in CCA. Secondo le informazioni tecniche fornite da RDB, è l'impiego dell'apposito collante che *"garantisce l'intero pacchetto murario e rende ufficiale la validità delle certificazioni"*<sup>13</sup>.

**23.** Le caratteristiche del CCA sin qui rilevate sono risultate come assolutamente distintive anche secondo una ricerca di mercato svolta dagli Uffici con l'invio, nel febbraio 2007, di un questionario a cinquantacinque imprese scelte tra i maggiori clienti a livello nazionale delle parti del procedimento, sulla base degli elenchi forniti da RDB, XI e ITGB (docs. 252/253). Dall'analisi delle risposte pervenute è stato rilevato che, quantomeno con riferimento all'Italia, il CCA (a) viene considerato un prodotto dotato di caratteristiche specifiche rispetto ad altri elementi per murature; (b) è utilizzato nelle costruzioni proprio in ragione delle sue caratteristiche specifiche; (c) trova principale impiego nella realizzazione di murature non portanti e per lavori di ristrutturazione, tanto nell'edilizia residenziale che commerciale<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> [Per quanto, infatti, una muratura possa essere realizzata con elementi di tipo diverso, questi non potranno poi essere combinati tra loro.]

<sup>13</sup> [Cfr. il sito <http://www.rdb.it/rdb.htm>. In maniera riassuntiva sulle principali caratteristiche del CCA sin qui considerate - oltre a quanto riportato anche nel sito internet [www.gasbeton.it](http://www.gasbeton.it), dove RDB pubblicizza il CCA commercializzato con tale marchio - è possibile fare riferimento a quanto da ultimo indicato da RDB nel prospetto informativo predisposto per l'ammissione alla quotazione presso la Borsa. In tale documento ([http://www.borsaitaliana.it/bitApp/search.bit?target=search&go=y&fromhp=true&as\\_epq=RDB](http://www.borsaitaliana.it/bitApp/search.bit?target=search&go=y&fromhp=true&as_epq=RDB)) si legge dunque che (pag. 91) "le caratteristiche principali dei mattoni in calcestruzzo cellulare Gasbeton® rispetto ai tradizionali laterizi sono: (i) le migliori prestazioni di isolamento termico e acustico; (ii) la resistenza al fuoco; (iii) la leggerezza; (iv) la lavorabilità e la calibratura dei manufatti, che consentono una messa in opera con utilizzo di collanti cementizi anziché di malta tradizionale, rendendo tale operazione più rapida e semplice e quindi meno costosa anche per i ridotti spessori di intonaco richiesti; (v) lo spessore delle pareti realizzate in mattoni Gasbeton® - a parità di prestazioni - risulta essere inferiore a quello delle pareti realizzate con mattoni in laterizio. I mattoni Gasbeton®, grazie alle proprie caratteristiche, si collocano nella gamma più alta e innovativa dei sistemi per murature e riscuotono un apprezzamento sempre crescente del mercato come dimostrato dall'aumento della produzione di tali prodotti a livello nazionale". Più oltre si legge che "il management della Società ritiene che le caratteristiche tecniche dei mattoni in calcestruzzo cellulare Gasbeton® ne consentiranno un impiego sempre maggiore nella realizzazione delle murature esterne delle nuove costruzioni, anche in considerazione delle recenti disposizioni di legge e comunitarie emanate in materia di risparmio energetico nelle costruzioni e in materia di costruzioni in zona sismica".]

<sup>14</sup> [Al questionario hanno risposto 45 imprese, quasi tutte (38) rivendite di materiali per l'edilizia, mentre le restanti sono risultate essere imprese di costruzioni (3), commercianti all'ingrosso e cooperative (4).]

Alla domanda "secondo la Vs. conoscenza, il CCA presenta caratteristiche specifiche rispetto ad altri elementi per strutture murarie?", il campione interpellato ha risposto in senso affermativo in 43 casi e in senso negativo in 2 casi.

Alla domanda "in caso di risposta affermativa, indicare quali sono queste caratteristiche tra le seguenti: potere isolante termico / potere isolante acustico / resistenza al fuoco / possibilità di taglio e sagomatura / semplicità di posa in opera / leggerezza / altro", le risposte hanno privilegiato la resistenza al fuoco (28), seguita da potere isolante termico (27), leggerezza e semplicità di posa in opera (entrambe 22), possibilità di taglio e sagomatura (19), potere isolante acustico (6).

Alla domanda "indicare quali sono i motivi, secondo la Vs. conoscenza, per cui il CCA viene principalmente impiegato nelle costruzioni in Italia: specifiche caratteristiche del prodotto di cui alla domanda [precedente] / conformità a requisiti di legge / richieste del committente / costo del prodotto / tradizioni costruttive / peculiarità della posa in opera / altro", le risposte hanno richiamato in maggioranza le caratteristiche specifiche (33), facendo seguire le richieste del committente (17), la conformità a requisiti di legge (16), le peculiarità della posa in opera (8), il costo del prodotto (1).

Alla domanda correlata "indicare quali sono i motivi, secondo la Vs. conoscenza, per cui altri elementi per strutture murarie vengono tendenzialmente impiegati al posto del CCA nelle costruzioni in Italia: specifiche caratteristiche del prodotto / conformità a requisiti di legge / richieste del committente / costo del prodotto / tradizioni costruttive / peculiarità della posa in opera / altro", la maggior parte



24. Sempre con riferimento a tale indagine di mercato, nelle risposte fornite dalle imprese interpellate emerge con estrema chiarezza come gli elementi per muratura c.d. tradizionali e diversi dal CCA – sostanzialmente i prodotti in laterizio – in Italia sarebbero prevalentemente impiegati in ragione delle tradizioni costruttive esistenti.

Anche l'Associazione Nazionale dei Costruttori Edili ("ANCE"), interpellata al riguardo con un'apposita richiesta di informazioni, ha ritenuto che le consuetudini nazionali incidano molto nella scelta dei diversi materiali per murature, rilevando che *"l'Italia, per motivi legati anche alla diversità delle condizioni climatiche e di disponibilità di materie prime nelle varie regioni, presenta forti caratterizzazioni locali nell'uso dei materiali"*. Richiesta espressamente di indicare gli elementi per murature di maggior impiego a livello nazionale, l'ANCE ha fatto presente una persistente netta predominanza del laterizio (doc. 271).

#### **Prezzi degli elementi per muratura**

25. I blocchi di CCA, prodotti con materiali costosi (in primo luogo cemento e gesso, nonché i reagenti necessari alla lievitazione della massa), notevole impiego di energia e in impianti tecnologicamente avanzati, presentano generalmente prezzi più elevati rispetto agli altri elementi per murature, come indicato nella seguente tabella:

**Tab. I: prezzi di elementi per muratura**

elementi per muratura		2004	2005	2006
mattoni pieni in laterizio	dim. 6x12x25 cm	0,21 euro/cad.	0,21 euro/cad.	0,21 euro/cad.
mattoni e blocchi semipieni in laterizio	dim. 6x12x25 cm	0,16 euro/cad.	0,16 euro/cad.	0,16 euro/cad.
	dim. 12x12x25 cm	0,16 euro/cad.	0,16 euro/cad.	0,16 euro/cad.
mattoni e blocchi in laterizio porizzato (dim. 30x25x25 cm)	- uso tamponamento	0,81 euro/cad.	0,81 euro/cad.	0,97 euro/cad.
	- murature portanti	1,15 euro/cad.	1,15 euro/cad.	1,15 euro/cad.
	- murature portanti in	1,17 euro/cad.	1,17 euro/cad.	1,17 euro/cad.
	Zona sismica	1,17 euro/cad.	1,17 euro/cad.	1,17 euro/cad.
mattoni forati in laterizio	dim. 5x14x28 cm	0,16 euro/cad.	0,17 euro/cad.	0,17 euro/cad.
	dim. 10x14x28 cm	0,18 euro/cad.	0,19 euro/cad.	0,19 euro/cad.
	dim. 12x25x25 cm	0,32 euro/cad.	0,34 euro/cad.	0,34 euro/cad.
		0,32 euro/cad.	0,34 euro/cad.	0,34 euro/cad.
blocchi cementizi in argilla espansa (leca)	dim. 20x20x50 cm	1,43 euro/cad.	1,43 euro/cad.	1,51 euro/cad.
	dim. 12x7,5x25 cm	0,36 euro/cad.	0,36 euro/cad.	0,37 euro/cad.
blocchi in CCA	dim. 25x62,5x10 cm	1,18 euro/cad.	1,18 euro/cad.	1,18 euro/cad.

Fonte: elaborazioni degli Uffici su dati forniti dalla DEI-Tipografia del Genio Civile (doc. 276).

26. Con riferimento all'aspetto dei prezzi, peraltro, occorre tenere in conto l'estrema polverizzazione di quelli effettivamente praticati, i quali si discostano regolarmente e in misura anche notevole da quelli indicati a listino. Al proposito, i rappresentanti di RDB hanno dichiarato in audizione che *"il prezzo si differenzia per grandi aree geografiche sulla base di fattori storici (storicamente il prezzo del gasbeton è più elevato nel Nord-Est e nell'estremo Nord-Ovest) e 'culturali' (al Nord il gasbeton è più apprezzato per la sua qualità e si possono spuntare prezzi migliori, altrove è spesso identificato con i "mattoni grigi" utilizzati per i garage). All'interno di ciascuna area geografica, il prezzo varia in funzione di diversi fattori"*, per cui *"l'incrocio di questi fattori genera un'ampia variabilità dei prezzi e, in particolare, fa sì che in vari casi siano i clienti minori ad avere prezzi più bassi; clienti più grossi sono spesso anche più"*

delle risposte ha indicato le tradizioni costruttive (29), cui seguono le richieste del committente (22), le caratteristiche specifiche e il costo del prodotto (in entrambi i casi 14), le peculiarità della posa in opera (4) e la conformità ai requisiti di legge (2).

Alla domanda *"indicare quali sono gli impieghi in edilizia per i quali il CCA risulta maggiormente utilizzato secondo la Vs. conoscenza: edilizia residenziale / edilizia commerciale / strutture portanti / strutture non portanti / nuove opere / ristrutturazioni / altro"*, dalle risposte emerge una lieve prevalenza dell'impiego nell'edilizia residenziale rispetto a quella commerciale (20 contro 17), una forte preferenza per la realizzazione di strutture non portanti rispetto a quelle portanti (20 contro 4), nonché per le ristrutturazioni rispetto alle nuove opere (29 contro 7). ]

avvertiti delle qualità del gasbeton e/o richiedono assistenza tecnica, e ciò li porta ad avere prezzi anche più alti. D'altro canto, la volontà di conquistare nuovi clienti – facendogli provare con mano le qualità del gasbeton rispetto a quelle dei laterizi – può spingere a praticare prezzi bassi a prescindere dalla dimensione, in un'ottica di lungo periodo" (doc. 238).

**27.** Le parti hanno confermato in corso d'istruttoria la sussistenza di una differenza di prezzo tra il CCA e gli altri elementi per muratura, rilevando tuttavia come occorra valutare i costi rispetto all'intero processo costruttivo. Secondo quanto affermato dai rappresentanti di XELLA in audizione, "se il CCA è più costoso dei tradizionali materiali di costruzione, i costi dei materiali [...] rappresentano sempre soltanto una parte dei costi complessivi per la realizzazione di una parete. A tal proposito, occorre rilevare che il CCA può risultare addirittura economicamente più conveniente dei materiali tradizionali per i risparmi che consente in termini di tempi e costi di posa in opera" (doc. 270).

**28.** A fronte di tali indicazioni, nelle Risultanze Istruttorie è stato rilevato come le differenze di prezzo non costituiscano, con riferimento al confronto tra CCA e altri materiali per murature, un elemento significativo di distinzione: ciò anche tenuto conto del fatto che l'impiego del CCA può rivelarsi complessivamente più economico a fronte dei risparmi conseguibili dalla sua applicazione in termini di processi costruttivi e, con l'abbattimento delle spese energetiche, dei successivi costi di gestione dell'immobile. In effetti, dal complesso di elementi presi in considerazione si evince che sono propriamente le caratteristiche qualitative del CCA l'effettivo criterio distintivo rispetto a tutti gli altri elementi per strutture murarie, secondo un modello di differenziazione c.d. verticale del prodotto, e che da ciò discende una sua considerazione come prodotto distinto, mentre i livelli di prezzo svolgono un ruolo sostanzialmente marginale nella scelta.

**29.** A conferma di quanto appena considerato, del resto, si può richiamare il fatto che la domanda di CCA si mostra rigida anche a fronte di un incremento sensibile di prezzo: dai dati relativi alle vendite del CCA commercializzato da RDB, ad esempio, è emerso che la domanda complessiva dei clienti riforniti dall'impresa sia nel 2004 che nel 2005 è aumentata in maniera rilevante nonostante un aumento medio di prezzo pari all'8,6% (sul punto v. anche *infra*, para. 208).

#### **Documentazione interna delle parti**

**30.** In aggiunta ai dati sin qui considerati, nelle Risultanze Istruttorie sono stati richiamati alcuni documenti interni a RDB in cui, da un lato, il CCA viene presentato come un prodotto distinto rispetto agli altri elementi per muratura e tale da configurare uno specifico mercato, dall'altro spicca il riferimento alle imprese produttrici/venditrici di CCA quali principali concorrenti da tenere in considerazione nelle rispettive strategie commerciali e imprenditoriali. In un documento di RDB (doc. 22) dedicato all'analisi del mercato italiano del CCA, si ipotizza ad esempio il raggiungimento in pochi anni di una quota di mercato pari all'80% attraverso la progressiva estromissione dei concorrenti, distinti tra produttori (Italsiporex S.r.l. e ITGB) e importatori (Ytong, Greisel, Hebel). In un altro documento viene invece valutato positivamente l'andamento del "mercato nazionale cemento cellulare" (doc. 29) con un confronto su base decennale (dal 1995 al 2001 consuntivo, dal 2002 al 2004 presuntivo) della quota specifica di RDB rispetto alle dimensioni di tale mercato.

**31.** Già in precedenza è stato ricordato un altro documento interno di RDB, consistente in un dettagliato studio dal significativo titolo "Il mercato italiano del cemento cellulare", datato marzo 2001 (doc. 32); un ulteriore documento, composto con ogni probabilità nel 1998, fa espresso riferimento a un "andamento mercato gasbeton" (doc. 24). La relativa risaleza della documentazione costituisce un indice di come RDB abbia da tempo individuato il CCA quale un mercato distinto dagli altri nell'ambito dell'industria nazionale dei materiali edili, concentrandosi su di esso perché ritenuto particolarmente promettente in un contesto evolutivo del settore. In effetti, secondo le parole dell'attuale amministratore delegato di RDB e RDBH, sin dall'inizio degli anni duemila "RDB ha deciso di scommettere completamente sul gasbeton, "il mattone del futuro", e ha ceduto tutti i suoi impianti di produzione di laterizio tradizionale" (doc. 238).

**32.** Da ultimo, merita richiamare anche uno studio societario diffuso da RDB nell'ambito dei documenti relativi alla sua quotazione in Borsa e dove, dopo aver fatto riferimento a "un più ampio mercato dei materiali da costruzione", viene nondimeno richiamata la posizione dominante dell'impresa "in due distinti segmenti dei materiali da costruzione, ciascuno presentante sue peculiari dinamiche", specificando quindi che "secondo RDB le dimensioni complessive del mercato italiano dei componenti in calcestruzzo cellulare autoclavato corrispondono a 640.000 mc, con una quota [attribuibile a RDB stessa] di circa il 73% nel 2005". Ancora, il rapporto prosegue sottolineando che in tale mercato "la dominanza di RDB è basata su un'ampia rete di vendita e una forte riconoscibilità del marchio"<sup>15</sup>.

#### **Particolarità distintive dell'offerta di CCA**

**33.** Secondo quanto già anticipato, la produzione di CCA è caratterizzata dall'impiego di tecnologie brevettate ed è soggetta a rigorosi *know-how*, di cui dispongono pochi operatori a livello mondiale. A riprova di tale aspetto, si può citare la circostanza che il principale operatore a livello nazionale, RDB, per realizzare un nuovo impianto di produzione

---

<sup>15</sup> [*"RDB operates in two distinct segments in building materials, each featuring its own peculiar dynamics. According to RDB, the overall size of the Italian cellular cement components market is 640m3/k, with an around 73% market share in 2005. RDB's leadership is based on a wide-reaching sales network and high brand recognition" (V. Banca Caboto S.p.A., Studio societario RDB, 29 agosto 2007, p. 15, disponibile nel sito internet [http://www.borsaitaliana.it/bitApp/search.bit?target=search&go=y&fromhp=true&as\\_epq=RDB](http://www.borsaitaliana.it/bitApp/search.bit?target=search&go=y&fromhp=true&as_epq=RDB)).]*

di CCA, dopo il rifiuto di XELLA alla fornitura della tecnologia necessaria ha dovuto fare ricorso a un altro produttore tedesco. RDB ha fatto presente al proposito che il nuovo stabilimento sorgerà accanto a quello già esistente di Pontenure anche "per poter ricorrere alle necessarie competenze tecniche già formate nell'altro impianto RDBH, che sono assai specifiche e non disponibili sul mercato" (doc. 238). Ancora, le specificità produttive del CCA fanno sì che un impianto possa non essere in grado di realizzare componenti diversi, i quali necessitano di ulteriori tecnologie e conoscenze dedicate: RDB, ad esempio, acquista da Greisel pannelli armati e architravi per completare la propria gamma di prodotti in CCA (doc. 233).

**34.** L'aspetto tecnologico riveste in effetti una particolare importanza nella produzione di CCA, unitamente all'impiego di materie prime selezionate e costose (cemento, gesso, polveri di alluminio) che ne differenziano in maniera radicale il processo produttivo da quello tipico dell'industria italiana del laterizio, caratterizzata invece dal ricorso a materie prime ampiamente disponibili (argilla) e a processi produttivi tradizionali. A riprova di ciò si può richiamare la circostanza che, a fronte delle centinaia di impianti produttivi di laterizio esistenti in Italia, allo stato siano invece operanti solo tre stabilimenti per la produzione di CCA. Tale rilievo è sostanzialmente replicabile anche per gli altri elementi per murature, a partire dal c.d. "Iecablocco", realizzato a base calcestruzzo ma con processi produttivi totalmente differenti rispetto a quelli del CCA. Va considerato, infine, che gli impianti di produzione dei diversi elementi per muratura non possono in alcun modo essere convertiti alla produzione di CCA, e viceversa.

#### ***La definizione del mercato rilevante del prodotto in precedenti comunitari e di altre autorità nazionali***

**35.** Al termine delle analisi sotto il profilo merceologico sin qui riportate, è opportuno altresì considerare le definizioni del mercato rilevante del prodotto adottate a livello comunitario e da parte di altre autorità antitrust nazionali. Al riguardo, si richiamano in primo luogo una serie di decisioni relative ad alcune operazioni di concentrazione avvenute all'inizio degli anni duemila, dove la Commissione ha avuto modo di occuparsi del settore dei materiali da costruzione nell'area geografica del Nord Europa, più in particolare per la regione dei Paesi Bassi.

**36.** Alla luce della fondamentale avvertenza che "l'impiego e quindi la sostituibilità dei diversi materiali per murature dipende in misura non irrilevante dalle consuetudini e dalle tradizioni nazionali nel campo delle costruzioni e dalle condizioni quadro dell'industria edilizia, per cui talvolta varia notevolmente in alcuni Stati membri dello SEE"<sup>16</sup>, nel contesto geografico di riferimento la Commissione ha individuato due distinti mercati di prodotto, quello dei materiali da costruzione per pareti portanti e quello dei materiali da costruzione per pareti non portanti. Con specifico riferimento al CCA, questo è stato ricompreso in entrambi i mercati, mentre – tenuto conto delle caratteristiche economico-industriali di settore esistenti nei Paesi Bassi – è stata considerata la possibilità di individuare un distinto mercato rilevante per uno specifico materiale, il calcestruzzo gettato in opera con struttura a tunnel.

**37.** Le decisioni comunitarie hanno altresì dato atto dell'esistenza di diverse definizioni di mercati rilevanti nella prassi delle autorità nazionali. Mentre il Bundeskartellamt tedesco ha individuato in alcuni casi un generale mercato dei materiali da costruzione per le murature di ridosso verticali, la Nederlandse Mededingingsautoriteit olandese ha infatti praticato una distinzione tra materiali per pareti portanti e non portanti. Sempre in relazione all'autonomia verificata nella definizione del mercato rilevante nell'ambito dell'Unione Europea va inoltre considerato come, in un provvedimento contestuale alle citate decisioni della Commissione, la Competition Commission inglese abbia considerato il CCA come un distinto mercato rilevante del prodotto<sup>17</sup>.

**38.** A fronte di tali elementi, si rileva come le indicazioni contenute nelle precitate decisioni – tutte peraltro relative a casi di concentrazione, e non di infrazioni sostanziali della normativa antitrust – non forniscano propriamente indicazioni divergenti dalla presente analisi, ma rappresentino il risultato delle indagini di mercato effettuate da altre autorità rispetto alle condizioni commerciali e industriali relative alle specifiche aree geografiche considerate. Sulla base del complesso degli accertamenti e delle analisi istruttorie richiamate in precedenza (*supra*, para. 17 ss.), da cui è emerso come la vendita di CCA in Italia presenti caratteristiche distintive sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, l'Autorità ritiene quindi che quello del CCA rappresenti il mercato del prodotto rilevante ai fini del presente provvedimento.

### **III.II. IL MERCATO GEOGRAFICO**

**39.** A differenza della maggior parte degli altri elementi per muratura, il cui raggio di distribuzione dallo stabilimento di produzione risulta fortemente condizionato dall'incidenza dei costi di trasporto<sup>18</sup>, come già visto il CCA è un prodotto dal peso specifico minore e il prezzo medio tendenzialmente più elevato: ciò incide sulla sua distribuzione, avente un'ampiezza molto maggiore. Più in particolare, la distribuzione del CCA a partire dagli stabilimenti di produzione nazionali (allo stato, localizzati uno in Lombardia, uno nel Lazio e uno in Campania) risulta essere corrispondente al

<sup>16</sup> [V. Commissione, decisione del 21 febbraio 2002, COMP/M2498 - Haniel/Fels, §§ 22 ss.; decisione del 9 aprile 2002, COMP/M2568 - Haniel/Ytong, §§ 26 ss.; decisione del 26 giugno 2002, COMP/M2650 - Haniel/Cementbouw/JV (Cvk), §§ 46 ss..]

<sup>17</sup> [V. Competition Commission, decisione del 26 maggio 2002, H+H Celcon Ltd. - Marley Building Materials Ltd.]

<sup>18</sup> [Con riferimento agli elementi in laterizio tradizionali, si ricorda che l'Autorità ha rilevato in più occasioni una dimensione locale dei rispettivi mercati geografici: più in particolare, anche in ragione della particolare conformazione geografica del territorio nazionale è stata valutata in circa 300 chilometri la distanza massima percorribile affinché la distribuzione di tali elementi rimanga competitiva (V. provv. 1121 - Consorzio Poroton Italia, cit.; provv. C8050 - Efibanca/Gruppo Stabila Stabilimenti Italiani Laterizi, cit.).]



complesso del territorio italiano, isole comprese. Elementi forniti dalle parti supportano tale valutazione dell'estensione distributiva del prodotto: in uno studio pubblicato da RDB, ad esempio, si legge che *"tutto il territorio nazionale viene capillarmente servito con le spedizioni in fornitura diretta"*, prevalentemente con sistema di trasporto su gomma<sup>19</sup>.

**40.** Sempre RDB, peraltro, in corso di audizione ha fatto presente che, oltre a realizzare occasionali forniture in aree di confine con l'Italia quali il Canton Ticino e la Svizzera francese, *"nel 2005 ha effettuato una sporadica fornitura in Nuova Guinea (60.000 € circa)"* (doc. 238). Al riguardo, va anche ricordato che due dei quattro operatori presenti sul mercato italiano, XELLA (attraverso la sua filiale XI) e Greisel, non dispongono di stabilimenti nel territorio nazionale e importano il CCA dai rispettivi stabilimenti situati in Francia, Austria e Germania. Da documenti acquisiti agli atti risulta poi che sempre XELLA abbia valutato con estrema attenzione il possibile ingresso di concorrenti turchi sull'intero territorio nazionale (doc. 113): al momento, nondimeno, tale eventualità non risulta essersi verificata.

**41.** Secondo quanto dichiarato dal rappresentante di ITGB in corso di audizione, il principale limite all'importazione di CCA dalla Turchia in Italia starebbe nella necessità di acquisti in grandi quantitativi per poter ottenere prezzi effettivamente competitivi, scontando i costi di trasporto. Allo stato attuale, tuttavia, *"la domanda italiana non è strutturata in maniera da poter sostenere logiche di rivendita così ampie. A differenza che in Germania, dove la domanda è composta da un numero ristretto (forse non superiore a dieci) di grandi rivenditori, strutturati attraverso una rete capillare di punti vendita, in Italia i rivenditori sono infatti moltissimi, probabilmente intorno ai 9.000 e in ogni caso con praticamente nessuno in grado di sostenere acquisti superiori ai 5 – 10.000 mc in una volta sola"* (doc. 233).

**42.** Oltre alle caratteristiche della distribuzione del CCA, va altresì tenuto conto delle differenze di prezzo riscontrabili tra l'Italia e altri paesi, così come emerse dagli elementi raccolti in corso di istruttoria. Nei paesi da cui, al momento, avvengono le principali esportazioni verso l'Italia, ovvero Francia e Germania, i prezzi del CCA risultano infatti sensibilmente più elevati, solitamente nell'ordine di oltre 100 euro/mc, con conseguenti politiche di vendita assai differenti da paese a paese. Le caratteristiche distributive del CCA e la sua correlazione con la struttura della domanda riscontrata in Italia, congiuntamente alle elevate differenze di prezzo rispetto agli altri paesi europei, sono state pertanto considerate significative nelle Risultanze Istruttorie per definire le dimensioni geografiche del mercato rilevante, con la conclusione che, allo stato, queste sono nazionali.

### **III.III. IL MERCATO ITALIANO DEL CCA**

**43.** Sulla base di quanto sopra rilevato, il mercato rilevante da prendersi in considerazione per il caso in oggetto è quello della produzione e vendita di CCA in Italia. In generale, tenuto conto del valore complessivo dell'industria edilizia nazionale, si tratta di un mercato dalle dimensioni in volume e valore ancora contenute, suscettibile nondimeno di una notevole espansione nei prossimi anni.

#### **Storia del mercato italiano del CCA**

**44.** Nonostante nella maggior parte degli altri Stati membri dell'Unione Europea il CCA costituisca da tempo una delle soluzioni costruttive di più largo impiego<sup>20</sup>, in Italia tale prodotto risulta ancora poco noto, e la sua storia industriale relativamente recente. Primo produttore italiano in assoluto è stata l'impresa Italsiporex S.r.l. ("Italsiporex"), con un impianto costruito negli anni settanta del secolo scorso a Patrica (FR) su licenza Siporex, un produttore svedese il cui marchio è ora di proprietà di XELLA (che lo usa al di fuori dell'Italia, in particolare nell'Europa del Nord).

**45.** Negli anni ottanta il numero degli operatori presenti sul mercato italiano si è ampliato con l'ingresso delle società Ytong e Hebel, entrambe dotate di tecnologia brevettata ed esportatrici verso l'Italia del CCA prodotto nei rispettivi impianti situati in Germania. Ytong, storicamente il principale produttore tedesco, nel 1987 ha costituito in Italia una propria filiale denominata Ytong Italia S.r.l. (attualmente in liquidazione), ma a seguito del processo di riunificazione della Germania si è concentrata sul mercato tedesco, mantenendo una presenza secondaria in quello italiano.

**46.** Con riferimento a Hebel, si tratta di un produttore tedesco che non ha mai costituito una filiale in Italia, affidando sin dai primi anni ottanta la distribuzione dei propri prodotti in esclusiva a RDB. Da tale rapporto è scaturito un accordo tra RDB e Hebel (più specificamente la società Hebel International GmbH) per la costituzione di un'impresa partecipata, la RDBH, e la realizzazione di uno stabilimento a Pontenure (PC) con tecnologia produttiva concessa su licenza dal socio tedesco. L'impianto è entrato a regime all'inizio degli anni novanta, con la conseguente stipula tra RDB e RDBH di un accordo di distribuzione esclusiva. Tale accordo, attraverso successivi rinnovi, è tuttora in vigore (sul punto v. più diffusamente *infra*, para. 70 ss.).

<sup>19</sup> [Il calcestruzzo cellulare: un materiale al passo con i tempi, 20 gennaio 2005, p. 3, disponibile nel sito [www.rdb.it/top.htm](http://www.rdb.it/top.htm) (doc. 6).]

<sup>20</sup> [Le prime applicazioni del CCA risalgono addirittura agli anni venti del secolo scorso, in Svezia, paese dove il prodotto è stato originariamente brevettato e da cui si è diffuso principalmente nell'Europa del Nord. Sulla base di stime in ton aggiornate al 2006 (doc. 265) e assunta una densità media del CCA di 500 kg/mc, il principale mercato nazionale in termini di volume e valore risulta essere il Regno Unito (quasi [8-9] milioni di mc venduti per un valore di [400-500] milioni di euro), seguito dalla Germania (circa [7-8] milioni di mc venduti per un valore di quasi [300-400] milioni di euro). A notevole distanza dai due mercati appena citati, si trovano Francia (circa [1-2] milioni di mc venduti per un valore di quasi [55-65] milioni di euro) e Olanda (circa [800-900].000 mc venduti per un valore di [45-55] milioni di euro). Altro paese europeo dove il CCA trova ampio impiego è la Grecia ([300-400].000 mc venduti per un valore di oltre [15-20] milioni di euro), mentre, al di fuori dell'Unione Europea, costituisce un mercato particolarmente importante per il CCA quello turco (oltre [3-5] milioni di mc venduti per un valore di [200-300] milioni di euro).]

47. Verso la fine degli anni ottanta due nuovi produttori hanno fatto il loro ingresso sul mercato, con impianti realizzati in entrambi i casi in Centro Italia. La Silicalcite S.p.A., poi rinominata Betoncell S.p.A. ("Betoncell"), era una società facente parte del gruppo Italcementi e titolare di un impianto produttivo a Volla, in Campania: nel 2000 RDBH ha acquisito tale società, rilevandone l'impianto di Volla e la rete di vendita dei prodotti a marchio 'Betoncell', cui è stato progressivamente sostituito il marchio 'Gasbeton'.

48. ITGB, dal canto suo, è un'impresa con sede ad Anagni, nel Lazio, dove dispone di uno stabilimento realizzato con tecnologia propria e che ha avviato nel 1993 la produzione di CCA c.d. 'a base calce'. Con tale specifica s'intende che, nel processo produttivo del CCA di ITGB, viene impiegata una miscela di componenti che si differenzia da quella c.d. 'a base cemento', presentando una percentuale di cemento sensibilmente più bassa e l'assenza di alcuni dei materiali (in particolare il gesso) presenti nelle miscele del CCA degli altri produttori, a fronte di un maggiore impiego di sabbia. Tale peculiarità del processo produttivo e dei prodotti in CCA di ITGB è stata confermata anche dai concorrenti: al proposito, rileva in particolare quanto affermato in corso di audizione dai rappresentanti di XELLA (ovvero il principale produttore a livello mondiale di CCA, nonché titolare dei brevetti produttivi Ytong, Hebel e Siporex), secondo cui il CCA di ITGB è "un prodotto molto diverso da quello di XELLA e RDBH, in quanto nell'impasto viene impiegata prevalentemente sabbia anziché cemento" (doc. 270).

49. Secondo quanto comunicato da ITGB, lo stabilimento di Anagni ha una capacità produttiva installata pari a [omissis]<sup>21</sup> mc annui, attualmente sfruttata ben al di sotto delle sue possibilità, per una percentuale corrispondente al [omissis]% circa. È importante sottolineare che la società versa da tempo in condizioni finanziarie precarie, con una notevole esposizione verso gli istituti di credito, come dimostra anche il bilancio relativo all'anno 2005 (doc. 261), da cui risulta che ITGB ha sostenuto debiti bancari esigibili oltre i dodici mesi per circa 15 milioni di euro, circa 11 dei quali costituiti da debiti a lungo termine (esigibili oltre i 5 anni), con un'incidenza degli oneri finanziari ad essi relativi sui ricavi pari a più del 5%. Tale situazione risulta sostanzialmente invariata anche se si prende a riferimento il precedente anno 2004 e il successivo anno 2006.

50. Altro soggetto, presente in Italia come rivenditore, è Greisel, un qualificato produttore tedesco che commercializza il proprio CCA con il marchio registrato 'Klimanorm'. Nel 2003 Greisel ha costituito in Italia una filiale, denominata Greisel Italia S.r.l., concentrando le attività nelle regioni del nord a partire dal proprio magazzino situato nei pressi di Mantova. Con riferimento a tale produttore, va detto che la sua linea di elementi in CCA si distingue per completezza, comprendendo elementi particolari, quali architravi e pannelli armati, che risultano essere comprati (non marchiati) anche da RDB e ITGB per arricchire le proprie gamme commerciali. Greisel, peraltro, è allo stato interessato da un'operazione di concentrazione in Germania di carattere ostile, a seguito della quale potrebbe essere assorbito da XELLA<sup>22</sup>. Dagli accertamenti ispettivi è anche emerso che, nell'ottobre 2005, vi siano state trattative tra RDB e Greisel per la commercializzazione in esclusiva da parte della prima, su tutto il territorio italiano, dei blocchi e di altri elementi speciali in CCA prodotti dalla seconda, con la formalizzazione da parte di RDB di una proposta al riguardo (doc. 54). Tale accordo, tuttavia, non è poi stato concluso (doc. 133).

51. All'inizio degli anni duemila un rilevante processo di concentrazione ha interessato i principali produttori di CCA in Germania<sup>23</sup>, con effetti diretti anche all'interno del mercato italiano. Tale processo ha riguardato le società Ytong ed Hebel, le quali sono state assorbite dal gruppo Haniel e riorganizzate in una divisione di nuova costituzione dedicata alla produzione e commercializzazione di CCA, denominata 'Xella' e avente a capo XELLA, controllante della *sub-holding* Xella Baustoffe. Come conseguenza diretta di tali concentrazioni, a partire dal 2002 la partecipazione del 44% in RDBH di proprietà di Hebel è passata a XELLA, la quale attraverso XI ha rilevato anche le attività italiane di Ytong.

52. Avvenimento di notevole rilievo nella storia del mercato italiano del CCA, infine, è stata l'acquisizione di impianti, magazzino e marchi della società Italsiporex da parte di RDBH. All'acquisizione, avvenuta alla fine del 2004 (doc. 46), ha fatto seguito, da un lato, la cessazione delle attività produttive con la chiusura dello stabilimento di Patrica, dall'altro la progressiva scomparsa dal mercato dei prodotti a marchio Italsiporex.

#### **Principali dati relativi al mercato italiano del CCA**

53. Tenuto conto di quanto sopra riassunto e sulla base dei dati forniti da RDB, XELLA, ITGB e Greisel (doc. 193, 260, 265, 266, 267), vengono qui di seguito riportate le grandezze in volume (mc) e valore (euro) delle vendite nel mercato italiano del CCA per gli ultimi quattro anni, unitamente alle quote di mercato detenute da ciascuna impresa:

**Tab. II: mercato italiano delle vendite di CCA. Dati in volume.**

volume	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
--------	------	---	------	---	------	---	------	---

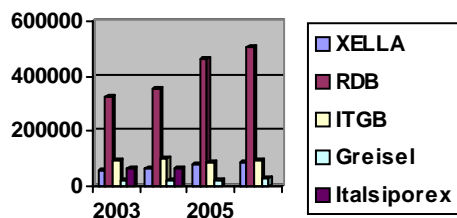
<sup>21</sup> [Nella presente versione alcuni dati sono omissi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

<sup>22</sup> [Secondo quanto riferito dai rappresentanti di XELLA in corso di audizione, "circa due anni fa i proprietari di Greisel hanno riconosciuto a XELLA un'opzione per l'acquisto del [omissis]% dell'impresa: nondimeno, quando XELLA ha inteso esercitare tale opzione Greisel si è opposta. Nelle more di tale controversia, XELLA ha comunque chiesto al Bundeskartellamt l'autorizzazione dell'operazione sotto il profilo antitrust, che è stata concessa" (doc. 270).]

<sup>23</sup> [V. Commissione, decc. COMP/M2498 - Haniel/Fels e COMP/M2568 - Haniel/Ytong, cit..]

RDB	[325.000-330.000]	[57-59]	[350.000-360.000]	[57-59]	[465.000-470.000] <sup>2</sup> <sub>4</sub>	[71-73]	[505.000-510.000]	[71-73]
Italsiporex	[60.000-65.000]	[11-13]	[65.000-70.000]	[10-12]	--	--	--	--
ITGB	[90.000-95.000]	[15-17]	[100.000-105.000]	[15-17]	[80.000-85.000]	[12-14]	[85.000-90.000]	[11-13]
XELLA	[55.000-60.000]	[9-11]	[60.000-65.000]	[10-12]	[75.000-80.000]	[11-13]	[85.000-90.000]	[12-14]
Greisel	[20.000-25.000]	[3-5]	[20.000-25.000]	[3-5]	[15.000-20.000]	[1-3]	[25.000-30.000]	[3-5]
totale	[500.000-600.000]	100	[600.000-700.000]	100	[600.000-700.000]	100	[700.000-800.000]	100

Gráfico I: quote dei concorrenti nel mercato italiano delle vendite di CCA. Dati in volume.

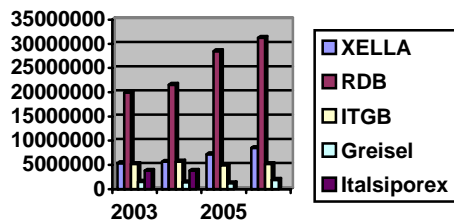


Tab. III: mercato italiano delle vendite di CCA. Dati in valore.

valore	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
RDB	[15.000.000-20.000.000]	[55-57]	[20.000.000-25.000.000]	[55-57]	[25.000.000-30.000.000]*	[67-69]	[30.000.000-35.000.000]	[65-67]
Italsiporex	[3.500.000-4.000.000]	[10-12]	[3.500.000-4.000.000]	[10-12]	--	--	--	--
ITGB	[5.000.000-6.000.000]	[13-15]	[5.000.000-6.000.000]	[13-15]	[4.500.000-5.500.000]	[10-12]	[5.000.000-6.000.000]	[10-12]
XELLA	[5.000.000-6.000.000]	[14-16]	[5.000.000-6.000.000]	[14-16]	[7.000.000-8.000.000]	[16-18]	[8.000.000-9.000.000]	[17-19]
Greisel	[1.000.000-2.000.000]	[3-5]	[1.000.000-2.000.000]	[3-5]	[1.000.000-2.000.000]	[2-4]	[1.500.000-2.500.000]	[3-5]
totale	[33.000.000-37.000.000]	100	[35.000.000-40.000.000]	100	[40.000.000-45.000.000]	100	[45.000.000-50.000.000]	100

Gráfico II: quote dei concorrenti nel mercato italiano delle vendite di CCA. Dati in valore.

<sup>24</sup> [I dati derivano dalla somma di quanto indicato da RDB nel doc. 193 (Consolidato RDB Spa + RDB Hebel Spa 12-gen-06), ove per l'anno 2005 viene distinto tra vendite di CCA prima scelta ([omissis] mc per un valore complessivo di [omissis] euro, corrispondenti a quanto indicato nel doc. 266) e vendite di CCA ex Italsiporex ([omissis] mc per un valore complessivo di [omissis] euro), derivanti dalla presa in carico da parte della rete di vendita RDB del magazzino rilevato nell'ambito dell'operazione di acquisizione di Italsiporex effettuata alla fine del 2004.]



54. Dagli elementi considerati risulta che il mercato italiano del CCA è caratterizzato da una struttura oligopolistica fortemente concentrata (l'indice Herfindahl-Hirschmann, calcolato rispetto all'anno 2006, corrisponde rispettivamente a 5.422 per le quote in volume e 4.930 per le quote in valore) e, quel che è più significativo, da una rilevante asimmetria a favore di RDB. Ciò è particolarmente evidente rispetto alle quote in volume, dove quella di RDB ([71-73]%) risulta essere oltre il quintuplo del suo più diretto concorrente, ITGB ([11-13]%). Anche ove si prendano in esame le quote in valore il rapporto non cambia, posto che la quota di RDB ([65-67]%) è quasi il quadruplo di quella del più diretto concorrente, in questo caso XELLA ([17-19]%).

55. A fronte di tali dati, va tenuto presente che il mercato italiano del CCA sta attraversando una fase di forte crescita: tra il 2003 e il 2006, il tasso medio di crescita annua è corrisposto infatti al 5,9% in volume e a quasi il 7% in valore: tali percentuali risultano ancora più significative ove confrontate con l'andamento del mercato di altri elementi per murature, che secondo i dati di settore si è attestato sul 2% annuo<sup>25</sup>. Le ottime prospettive di ulteriore crescita del mercato del CCA, già nel breve periodo, sono confermate da copiosa documentazione agli atti: al proposito, si segnala inoltre come tutte le parti del procedimento abbiano indicato nelle recenti modifiche normative avvenute in Italia una rilevante spinta allo sviluppo delle vendite di CCA<sup>26</sup>.

56. Con specifico riferimento alla posizione di mercato di RDB, alla luce dei tassi di crescita di mercato appena considerati si rileva che l'impresa ha aumentato le proprie vendite di CCA in misura assai più che proporzionale rispetto allo sviluppo del mercato italiano del prodotto, sottraendo quote di mercato ai concorrenti. L'aumento più impressionante è avvenuto tra il 2004 e il 2005, con RDB che – anche a seguito dell'acquisizione di Italsiporex – passa dal [57-59]% al [71-73]% in volume e dal [55-57]% al [67-69]% in valore. Per quel che riguarda ITGB, merita invece considerare come il confronto tra fine 2004 e fine 2005 dimostri che essa ha perso rispettivamente quasi il 4% (dal [16-18]% al [12-14]%) e oltre il 3% (dal [14-16]% al [11-13]%) delle proprie quote in volume e in valore.

#### IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE RELATIVE ALL'INTESA

57. La segnalazione da cui ha preso avvio il procedimento in epigrafe riguardava la condotta delle società RDB e RDBH, cui veniva contestato un possibile abuso di posizione dominante consistente (1) nell'applicazione mirata a clienti di ITGB di prezzi anormalmente bassi rispetto a quelli praticati al resto della clientela, e (2) in una somma di altri atti finalizzati all'estromissione dal mercato italiano del CCA della stessa ITGB, dopo che i suoi attuali azionisti avevano rifiutato un'aggressiva proposta di acquisizione da parte di RDB.

58. Gli accertamenti istruttori hanno condotto a delineare uno scenario più ampio – con la conseguente necessità di estendere il procedimento in senso oggettivo e soggettivo – secondo i termini di seguito indicati e distinti nei seguenti argomenti: (a) la struttura di controllo e le attività della società RDBH; (b) la fattispecie di intesa contestata e i relativi accertamenti; (c) la fattispecie di abuso dominante contestata e i relativi accertamenti.

<sup>25</sup> [Cfr. i dati da ultimo riportati nello studio di G. D'Anna, *L'industria italiana dei laterizi nel 2006: arrivano i primi segnali di recessione, in L'industria dei laterizi, luglio-agosto 2007, p. 235.*]

<sup>26</sup> [In un messaggio e-mail datato 29 aprile 2005 e circolato all'interno della dirigenza di XELLA, ad esempio, si riconosce che "l'ecologia e il risparmio di energia è al momento un argomento di estrema attualità in Italia (come lo era 3-5 anni fa in Germania)" ["ecology and the saving of energy is at this moment an extreme actual topic. In Italy (like for 3-5 years ago in Germany)"] (doc. 118.42). Anche nella percezione della dirigenza di RDB/RDBH i mutamenti avvenuti nel quadro normativo nazionale costituiscono una fondamentale spinta all'espansione del mercato: secondo quanto è dato leggere in un documento dal titolo "Piano di lungo termine RDB Hebel – Linee strategiche 2004-2007" ["RDB Hebel Long Term Plan – Strategic Guidelines 2004-2007"], già nel 2004 viene ritenuto che "un positivo impatto è atteso in conseguenza della recente direttiva sulle prestazioni energetiche degli edifici – adottata dalla Commissione Europea per onorare il protocollo di Kyoto – che favorirà la diffusione di una crescente sensibilità nei confronti dei prodotti sostenibili e delle loro proprietà termiche e di isolamento [...] La recente direttiva del Governo, che estende la classificazione di area sismica praticamente all'Italia intera, svilupperà l'impiego di AAC per i rivestimenti murari" ["a positive impact is expected as a consequence of the recent 'energy performance of building' directive – issued by the European Commission to honour the Kyoto protocol – which will favour the diffusion of a growing sensitivity towards sustainable products and its thermal and insulation properties... the fresh directive of the Government, which extends the classification of seismic areas practically to whole Italy, will develop the usage of AAC for cladding walls"] (doc. 42).]

## **IV.1. LA STRUTTURA DI CONTROLLO E LE ATTIVITÀ DI RDBH**

### **Azionisti e controllanti di RDBH**

**59.** Allo stato, il capitale sociale di RDBH risulta ripartito tra RDB con una quota di maggioranza assoluta pari al 51%, XELLA (indirettamente tramite il controllo di Xella Baustoffe, che ha rilevato la partecipazione di Hebel) con una quota pari al 44% e una persona fisica (l'ing. Luigi Gambarelli) che detiene il restante 5%.

**60.** Con riferimento alla struttura di controllo dell'impresa, i rappresentanti di RDB in sede di audizione hanno fatto presente che *"al socio tedesco sono riconosciuti rilevanti poteri statutari, tali da configurare un controllo congiunto con RDB sulla società"* (doc. 238). Per quel che riguarda XELLA, si riscontra che il suo attuale amministratore delegato, dott. Jan Buck-Emden<sup>27</sup>, siede nel consiglio di amministrazione di RDBH ed è uno dei tre componenti del neo-costituito Comitato strategie commerciali (di seguito anche Comitato) della società (*infra*, para. 121). Lo stesso amministratore delegato di XELLA, peraltro, ha qualificato RDBH come un'impresa comune a tutti gli effetti in una lettera inviata il 7 marzo 2006 all'amministratore delegato di RDB (doc. 182): *"notiamo che è vostra intenzione ridurre il ruolo di Xella a quello di un normale azionista di minoranza con un semplice interesse finanziario all'interno dell'impresa comune. In passato il ruolo di Xella è stato differente"*<sup>28</sup>.

**61.** Tra gli azionisti di RDBH non esistono patti parasociali, di conseguenza le regole di governo sono integralmente contenute nel testo dello statuto societario (doc. 46). Ai sensi dell'articolo 17 dello statuto, in sede ordinaria spettano tra l'altro all'assemblea le seguenti deliberazioni:

- (a) approvazione del bilancio;
- (b) autorizzazione all'attuazione del piano strategico deliberato dal consiglio di amministrazione;
- (c) nomina, sostituzione e revoca di amministratori, sindaci e presidente del collegio sindacale;
- (d) determinazione dei compensi spettanti ad amministratori e sindaci;
- (e) determinazione della misura di attribuzione e destinazione degli utili;
- (f) autorizzazione all'attuazione del piano di investimenti deliberato dal consiglio di amministrazione per importi superiori a complessivi 500.000 euro per ogni esercizio;
- (g) autorizzazione all'acquisto, vendita e/o permuta di stabilimenti e immobili per importi eccedenti 300.000 euro;
- (h) autorizzazione alla richiesta di quotazione in Borsa della società;
- (i) autorizzazione al conferimento di beni immobili e aziendali in altre società costituite o da costituire;
- (j) autorizzazione alla stipulazione di tutti i contratti di concessione a terzi in locazione di stabilimenti e complessi industriali;
- (k) autorizzazione alla stipulazione di tutti i contratti tra la società e i soci.

**62.** Con l'eccezione delle deliberazioni di cui ai precedenti punti (a), (b) e (c), tutte le altre deliberazioni riportate richiedono, sia in prima che in seconda convocazione, una maggioranza qualificata del 75% del capitale sociale per la loro approvazione (artt. 22 e 23 dello statuto). Tali decisioni richiedono necessariamente, di conseguenza, un accordo tra i soci RDB e XELLA per essere adottate.

**63.** Per l'approvazione delle deliberazioni di cui ai precedenti punti (a) e (b) lo statuto richiede invece la maggioranza in prima convocazione del 75% del capitale sociale, mentre in seconda convocazione è sufficiente la semplice maggioranza assoluta dei presenti. Con riferimento alle nomine di cui al punto (c), alla maggioranza in prima convocazione del 75% del capitale sociale segue, in seconda convocazione, un sistema in base al quale ogni azione dà diritto ad esprimere in modo palese il voto per la nomina di un solo amministratore e sindaco (effettivo e supplente) qualunque sia la parte di capitale sociale rappresentata dai soci presenti (articolo 24). Conseguenza di tale meccanismo è che nessun socio è in grado di eleggere la totalità dei componenti del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale.

**64.** Riguardo il consiglio di amministrazione, lo statuto dispone che sia costituito da cinque a sette membri, i quali possono nominare un presidente, un comitato esecutivo e un amministratore delegato (articolo 26). Tali nomine, ai sensi del successivo articolo 27, vanno adottate all'unanimità: il fatto che, come visto al paragrafo precedente, nessuno dei soci possa nominare tutti i componenti del consiglio di amministrazione fa sì che anche tali nomine, di fatto, vadano concordate tra i soci RDB e XELLA. Peraltro, da tale accordo dipende anche una serie di rilevanti decisioni di competenza del consiglio di amministrazione, tra cui (i) l'approvazione dei piani strategici della società, (ii) l'approvazione dei piani di investimenti in immobili, impianti, macchinari e partecipazioni in altre società eccedenti l'importo di 500.000 euro per ogni esercizio, nonché (iii) la stipula di contratti di mutuo di durata superiore ai tre anni e importo eccedente i 500.000 euro (v. articolo 27, lett. g), b), e)).

<sup>27</sup> [Buck-Emden ha fornito in corso di audizione una ricostruzione degli incarichi ricoperti all'interno del gruppo Xella, chiarendo in particolare la sua attuale qualità "di amministratore delegato facente funzione di XELLA, carica a cui è stato nominato nel dicembre 2006, e di amministratore delegato di Xella Baustoffe GmbH, carica a cui è stato nominato nel luglio 2006, dopo che, sin dal luglio 2005, era consigliere di amministrazione di XELLA, e, prima ancora, direttore generale per l'area dell'Europa Occidentale in Xella Baustoffe GmbH, carica a cui corrispondeva la responsabilità per i prodotti in CCA per l'area geografica citata" (doc. 270). Da una presentazione resa disponibile nel sito aziendale risulta che Buck-Emden sia stato nominato amministratore delegato di XELLA dal 1 luglio 2005 ([http://www.xella.com/html/com/de/presse\\_mitteilungen.php?print\\_version=1&press\\_id=224&submit=show\\_press\\_item](http://www.xella.com/html/com/de/presse_mitteilungen.php?print_version=1&press_id=224&submit=show_press_item)).]

<sup>28</sup> ["We note that it is your aim to reduce the role of Xella to that of a normal minority shareholder with only a financial interest in the Joint Venture Company. In the past, the role of Xella was different."]



65. Dal complesso delle disposizioni statutarie sopra considerate deriva che sia l'insieme delle nomine degli organi amministrativi fondamentali, sia le principali decisioni strategiche in materia di attività e investimenti di RDBH richiedono per la loro approvazione il previo accordo dei soci RDB e XELLA. Alla luce dei principi antitrust comunemente riconosciuti, così come stabiliti in decisioni e atti esplicativi assunti a livello nazionale e comunitario<sup>29</sup>, RDBH è dunque da considerarsi un'impresa comune soggetta al controllo congiunto di RDB e XELLA.

#### **Produzione e commercializzazione del CCA di RDBH**

66. Secondo quanto già rilevato, RDBH costituisce il principale produttore di CCA in Italia. La società dispone di due stabilimenti, situati rispettivamente nei pressi di Piacenza (Pontenure) e Napoli (Volla), con una distribuzione del prodotto su tutto il territorio nazionale. I due impianti, pur se disposti uno al Nord e uno al Centro-Sud del paese, non determinano in linea di principio aree distributive esclusive, in quanto da ciascun polo produttivo possono anche partire spedizioni di prodotto destinate a località più vicine all'altro stabilimento, o addirittura allo stesso<sup>30</sup>.

67. Sempre con riferimento ai due impianti di RDBH, va ricordato che essi sono stati realizzati con tecnologie diverse, il che ha comportato perduranti differenze anche nei risultati produttivi<sup>31</sup>. Allo stato, la produzione di CCA dei due impianti risulta comunque sostanzialmente identica per qualità e caratteristiche dimensionali dei blocchi: secondo quanto chiarito dai rappresentanti di RDBH, il CCA a marchio 'Gasbeton' è sempre a base cemento e può essere prodotto sia liscio che maschiato, non però munito di incavi aventi funzioni di maniglie (doc. 238)<sup>32</sup>.

68. La capacità produttiva complessiva degli impianti di RDBH corrisponde a [omissis] mc e risulta saturata: in particolare, l'impianto di Pontenure è impiegato a ciclo continuo anche dopo l'acquisto di cinque nuove autoclavi nel corso del 2005 (doc. 238), mentre, per quel che riguarda lo stabilimento di Volla, risulta da documenti interni reperiti in ispezione che l'acquisizione del ramo d'azienda di Italsiporex, avvenuta a fine 2004, sia stata specificamente programmata "con l'obiettivo di saturare l'impianto di Volla e migliorarne la redditività" (doc. 13). Si spiega così il fatto che, dopo aver rilevato l'impianto produttivo Italsiporex (situato a Patrica, una località a meno di cento chilometri da Volla), RDBH lo abbia rapidamente smantellato.

69. Secondo quanto comunicato anche in corso di audizione dai rappresentanti di RDB e RDBH, è in programma la costruzione di un nuovo impianto per la produzione di CCA a Pontenure, accanto a quello attualmente esistente. Il nuovo impianto, come già anticipato, sarà realizzato con tecnologia fornita su licenza da un produttore tedesco diverso da XELLA, a causa dell'indisponibilità del socio tedesco in tal senso (al proposito v. anche *infra*, para. 112).

70. Per quel che riguarda la commercializzazione del CCA, RDBH non dispone di una propria struttura ma dipende dalla rete commerciale di RDB, con cui ha stipulato un accordo di distribuzione in esclusiva. Agli atti del procedimento risultano rispettivamente due accordi: il primo, datato 1° giugno 2000 e della durata originaria di un anno, è stato più volte rinnovato rimanendo in vigore fino alla fine del 2006 (doc. 180); il secondo, stipulato in data 31 ottobre 2006 (doc. 266), ha validità quinquennale con possibilità di proroga per uguali periodi (articolo 11). L'amministratore delegato di RDB e RDBH ha riferito al riguardo che fino al 2006 "l'accordo di distribuzione veniva rinnovato su base annuale, mentre ora si è finalmente ottenuto un rinnovo su base quinquennale, tale da consentire una migliore programmazione delle attività per il futuro" (doc. 238).

71. Il primo contratto di commercializzazione – i cui termini sono replicati nella sostanza anche in quello ora vigente – stabiliva che RDBH avrebbe operato vendendo tutto il proprio prodotto in esclusiva a RDB. Veniva inoltre disposto che l'intera gestione delle attività commerciali correnti relative alla vendita del CCA con marchio 'Gasbeton' fosse affidata a RDB, la quale si impegnavano espressamente "a collocare sul mercato le quantità prodotte con tale marchio coerentemente con il tasso di sviluppo del mercato", nonché "a predisporre azioni di marketing e pubblicitarie di entità adeguata", mettendo a disposizione a tali fini la propria organizzazione comprensiva de "la struttura commerciale e di vendita, i servizi tecnico-commerciali, i servizi gestionali, i servizi amministrativi, societari e fiscali" (artt. 2, 3, 4 e 5).

72. Salvo la cura da parte di RDBH, con propri mezzi e personale, della gestione del trasporto per le vendite di CCA franco destinatario (articolo 8), per l'intera vigenza del contratto in discorso tutte le attività di gestione e commercializzazione del CCA a marchio 'Gasbeton' prodotto da RDBH sono state dunque svolte da RDB. Anche il nuovo accordo di commercializzazione ha mantenuto tale impostazione, perpetuando la distinzione già esistente di ruoli tra RDBH e RDB, per cui la prima si occupa specificamente della produzione di CCA, mentre la seconda s'incarica della sua vendita e delle strategie di commercializzazione.

---

<sup>29</sup> [Per quel che riguarda gli atti esplicativi, si rinvia in particolare alla Comunicazione della Commissione sulla nozione di concentrazione (98/C 66/02), del 2 marzo 1998, punti 21 ss..]

<sup>30</sup> [Esemplificativo al proposito è un fascio di documenti reperiti presso RDB, risalenti al periodo 2002-2004 e relativi a trasporti di CCA dallo stabilimento di Volla a quello di Pontenure (doc. 74), da cui risulta che, perlomeno fino al 2004, la pratica del navettaggio (ovvero il trasferimento di prodotto da uno stabilimento all'altro) avveniva anche frequentemente.]

<sup>31</sup> [L'ex amministratore delegato di RDBH ha dichiarato al riguardo che "al suo arrivo nel 2002, lo stabilimento RDBH di Volla andava ancora messo a punto perché la produzione di questo presentava caratteristiche qualitative inferiori a quella dello stabilimento di Pontenure: ciò era probabilmente anche dovuto al fatto che i due impianti avevano una tecnologia leggermente diversa" (doc. 248).]

<sup>32</sup> [La presenza di maniglie sui blocchi è una caratteristica che ne facilita la posa in opera e, dunque, può costituire un rilevante elemento di differenziazione tra i vari CCA disponibili. Tale profilo emerge chiaramente da un messaggio datato 16 marzo 2006 e inviato da un agente commerciale a RDB, in cui si imputa alla mancanza delle maniglie sui blocchi di CCA prodotti da RDBH la perdita di una commessa, acquisita da Greisel che, invece, è in grado di produrre blocchi manigliati (doc. 175).]

**73.** Alla luce di quanto dedotto nella presente sezione, l'Autorità è giunta alle conclusioni che (1) RDBH sia soggetta a controllo congiunto da parte di RDB e XELLA; (2) le attività direttamente commerciali – ovvero le strategie di vendita e posizionamento sul mercato del prodotto – siano da ascrivere in esclusiva a RDB in virtù dei contratti di commercializzazione che, di fatto, hanno lasciato in capo a RDBH una funzione di pura produzione.

**74.** Confermano tali considerazioni diversi documenti agli atti, dai quali si evince che, se da un lato RDB è tenuta a trasmettere regolarmente a XELLA (nella sua qualità di controllante congiunto) un complesso di informazioni altamente specifiche in relazione alle attività e all'andamento commerciale delle vendite di CCA a marchio 'Gasbeton' (*infra*, para. 123 ss.), dall'altra la gestione ordinaria di RDBH è di esclusiva competenza di RDB, che considera a tutti gli effetti l'impresa come un comparto della propria divisione edilizia, di cui dispone direttamente per le strategie di sviluppo del gruppo di cui è a capo. A riprova di ciò, d'altra parte, viene fatto presente che RDB consolida il fatturato di RDBH all'interno di quello di gruppo, riportandolo con la dicitura 'Divisione Gasbeton' (doc. 244).

**75.** Rilevanti, a quest'ultimo riguardo, sono alcuni passaggi di verbali dei consigli di amministrazione di RDB (doc. 43) dai quali risulta, ad esempio, che *"l'amministratore delegato ... ritiene quindi opportuna una intensa attività promozionale per aumentare le quote di mercato del calcestruzzo cellulare, principale prodotto innovativo del gruppo"* (riunione del 26 gennaio 2005), o che, a fronte del deliberato aumento delle capacità produttive di RDBH, *"tale incremento consentirà a RDB di mettere a punto un programma di sviluppo di vendite che dovrà essere supportato da un adeguato piano di marketing e pubblicità"* (riunione del 30 marzo 2005). Ancora, in un documento dal significativo titolo *"Relazione sulle strategie RDB"* (doc. 18) – non datato ma assai presumibilmente risalente al 2004 – lo sviluppo delle attività di RDBH è messo in diretta relazione a decisioni riguardanti altre attività del gruppo: *"le problematiche commerciali del cemento cellulare sono condizionate alle decisioni che RDB dovrà assumere per quanto riguarda gli altri due comparti della Divisione Edilizia (solai e faccia a vista)"*.

#### **IV.II. L'INTESA TRA RDB E XELLA**

**76.** Nel corso dei primi accertamenti ispettivi, svolti presso le società RDB, RDBH e XI, sono stati rinvenuti documenti riconducibili a una diversa fattispecie rispetto a quella di abuso di posizione dominante oggetto del provvedimento di avvio del procedimento. In particolare, gli Uffici hanno raccolto numerosi indizi relativi a una considerazione congiunta del mercato italiano del CCA da parte di RDB e XELLA con un conseguente coordinamento tra le citate imprese, suscettibile di integrare una fattispecie di intesa. Una seconda tornata di ispezioni presso RDB, RDBH e XI, nonché presso la sede in Germania di XELLA e Xella Baustoffe e quella in Francia di Xella Thermopierre, ha consentito la collezione di ulteriori elementi conformi a quelli già raccolti.

##### **Accordi tra RDB e XELLA rispetto al mercato italiano del CCA**

**77.** Al fine di comprendere natura, obiettivi e conseguenze dei rapporti tra RDB e XELLA, occorre ricordare una volta di più come, tra il 2001 e il 2002, un rilevante processo di concentrazione nell'ambito del mercato tedesco del CCA abbia avuto effetti immediati anche in quello italiano. Più in particolare, l'assorbimento in XELLA di Ytong e Hebel – imprese fino a quel momento indipendenti e aventi marginale interesse per il mercato italiano, con la prima presente attraverso vendite dirette di limitata rilevanza e la seconda legata a RDB da un rapporto di collaborazione produttiva in esclusiva attraverso RDBH (v. *supra*, para. 46 ss.) – ha fatto sì che socio di RDB nell'impresa comune non fosse più un operatore tedesco di medie dimensioni privo di interesse a operare direttamente sul mercato nazionale, bensì il principale produttore mondiale di CCA, intenzionato ad avere una presenza autonoma e rilevante in Italia con la propria gamma di prodotti dai marchi affermati.

**78.** Nel 2004 viene infatti costituita XI, una struttura commerciale autonoma della divisione Xella con il compito di acquisire un'importante presenza sul mercato italiano (principalmente nel Nord Italia) vendendo prodotto importato da altre filiali produttive del gruppo in Francia e Germania, in vista della realizzazione di un impianto di produzione di CCA direttamente sul territorio italiano. L'amministratore delegato di XELLA, in particolare, ha ricordato in audizione *"di essersi reso conto sin dal 2004 che, al pari di altri paesi dell'Europa Occidentale, l'Italia era un mercato particolarmente interessante per il CCA prodotto da XELLA"*, per cui ha *"voluto subito costituire una sussidiaria italiana di XELLA, cosa che è effettivamente avvenuta con XI nel 2004, al fine di spingere il CCA a marchio Ytong in un mercato promettente come quello italiano"* (doc. 270).

**79.** Sulla base della documentazione agli atti gli Uffici ritengono che proprio a seguito della fusione fra Ytong e Hebel siano radicalmente mutati sia lo scenario del mercato italiano che il ruolo e la funzione dell'impresa comune RDBH, di cui RDB e XELLA, come già considerato, detengono rispettivamente il 51% e 44%. Salvo quanto si dirà più specificamente nel prosieguo del testo, è stato infatti accertato che, a seguito dell'intervenuta modifica nei rapporti tra i soci di RDBH, (1) si è avuta una convergenza degli interessi delle due imprese rispetto al mercato italiano del CCA, anche grazie alla gestione dell'impresa comune; (2) l'accordo raggiunto dagli organi direttivi di RDB e XELLA ha poi attraversato una fase di turbolenza a seguito di un mutamento nella dirigenza della prima (rappresentato in particolare dall'arrivo del nuovo amministratore delegato di RDB e RDBH, dott. Renzo Arletti, con il conseguente allontanamento da RDBH del suo precedente amministratore delegato, nonché direttore commerciale di RDB, ing. Luca Bovolenta<sup>33</sup>);

<sup>33</sup> [Nell'audizione tenutasi nel corso del procedimento, Bovolenta ha fatto presente *"di aver iniziato il proprio rapporto lavorativo con il gruppo RDB nel mese di ottobre 2002, in qualità di direttore commerciale di RDB per i componenti dell'edilizia, distinti nelle tre linee di*

(3) le tensioni emerse tra i soci di RDBH si sono infine ricomposte attraverso una ridefinizione dei rapporti e delle rispettive posizioni tanto all'interno dell'impresa comune, che del mercato di riferimento. Gli elementi qui di seguito riportati sono alla base della ricostruzione introduttiva appena tracciata.

**80.** In un documento recante al fondo il nome di Luca Bovolenta e non datato – ma risalente sicuramente a dopo la costituzione della divisione Xella all'interno del gruppo Haniel, operativa dalla fine del 2002, a cui il testo si riferisce direttamente – l'allora direttore commerciale di RDB traccia varie ipotesi di "possibile organizzazione RDB" rispetto al mercato italiano del CCA (doc. 31). La principale questione da risolversi è proprio il rapporto con Hebel in quanto controllata da XELLA, nell'ambito delle prospettive di sviluppo di RDB nel mercato del CCA. Una prima soluzione proposta nel testo è "articolare una rete di vendita compatta integrando gli operatori ex Hebel e alcuni agenti professionalmente preparati", rete supportata da azioni di promozione e affiancata da una solida assistenza tecnica.

**81.** Il documento contiene poi un passaggio dedicato al tema "Accordi" nei termini seguenti: "un accordo commerciale con Italsiporex o Hebel consente di testare le potenzialità di questo mercato. Le prospettive che agevolano i prodotti ad elevato isolamento termico (primi ed ultimi piani), le compartimentazioni antincendio e la riduzione dei tempi di posa in cantiere dovrebbero favorirne in prospettiva un certo consumo". Di Hebel si dice: "integrando gli Agenti Hebel ed avendo la loro assistenza tecnica potremmo garantire con una certa facilità i volumi realizzati; Concordare attraverso la ns. gestione una progressiva riduzioni delle importazioni (max 2/3 anni) a fronte di uno sviluppo di questo mercato; Definire con chiarezza una politica di marchio YTONG/GASBETON". Il testo si conclude ipotizzando un aumento di vendite di blocchi in CCA dovuto a "meno vendite Italsyp. [leggi Italsiporex] /meno importazioni Ytong".

**82.** Richiesto di fornire chiarimenti circa i propri contatti con la dirigenza di XELLA e XI, in particolare con riferimento alla definizione dell'acquisizione avvenuta a fine 2004 di Italsiporex da parte di RDBH, Bovolenta ha affermato in corso di audizione che "i contatti con il socio tedesco in materia sono avvenuti solo nel corso dei consigli di amministrazione, o comunque per la preparazione dei medesimi" (doc. 248). L'operazione Italsiporex, in effetti, ha costituito un momento rilevante di confronto tra i soci di RDBH, con accenti che tuttavia sono andati ben oltre la normale necessità di stabilire una possibile politica di crescita esterna dell'impresa comune, fino a sconfinare nella definizione di una diretta strategia congiunta – di RDB da una parte con il CCA prodotto da RDBH e commercializzato con il marchio Gasbeton, di XELLA dall'altra in relazione alle attività di XI per le vendite di CCA a marchio Ytong – sul mercato italiano.

**83.** In un messaggio e-mail inviato il 24 settembre 2004 dall'allora direttore di XI Eric Govers<sup>34</sup> all'amministratore delegato di XELLA (doc. 118.25), si legge ad esempio quanto segue: "Caro signor Buck-Emden, il prossimo lunedì 27.09 ci incontreremo a Pontenure insieme al signor Schimscha [all'epoca rappresentante di XELLA nel consiglio di amministrazione di RDBH] e al signor Bovolenta di RDB. (Spero anche che l'arch. Farroni parteciperà all'incontro perché ritengo che quest'uomo, che è membro della famiglia Rizzi, abbia un'influenza importante sulla strategia commerciale di RDB). Dopo l'ultimo incontro a Saint Savin il messaggio che lei e il signor Krausch mi avete dato era molto chiaro. Xella non impedirà a RDB (di fatto RDB-Hebel) di acquisire Italsiporex. Tuttavia in quanto azionisti al 44% mi aspetto che vogliamo fissare alcune richieste commerciali per il nostro accordo su questa acquisizione. Come abbiamo già discusso, io sono preoccupato che dopo questa acquisizione RDB sostanzialmente abbia anche lei la possibilità di offrire un sistema completo al mercato. Questo in questo momento è un fattore di vendita abbastanza importante per noi. Sono d'accordo che con la nostra nuova strategia (focus sui progetti) RDB non sia il nostro principale concorrente, **anzi per niente!!** Ma il problema è che RDB è in grado di seguirci nella nostra strategia progetto e 'disturgherà' il nostro livello di prezzi (anziché generare una sua rete propria)"<sup>35</sup> (enfasi nell'originale).

**84.** Più oltre, lo stesso messaggio prosegue nei termini seguenti: "**Cosa possiamo chiedere da RDB per proteggere la nostra nuova strategia in maniera accettabile.** Nella forma di un 'accordo tra gentiluomini' possiamo pensare alle seguenti richieste: aumento del livello di prezzi generale (prezzo franco fabbrica) nel nord dell'Italia con 2,0 – 3,5 euro nel 2005 (medio luglio 2005)/rispettare i progetti di ciascuno (tra 400 e 3000 mc) nel futuro; rispettare gli agenti/distributori esclusivi di ciascuno/RDB interromperà le acquisizioni sul progetto del Villaggio Olimpico di Torino (prima fase circa 7000 mc). Noi (Xella) abbiamo ottime opportunità al riguardo./Xella vuol essere

---

*prodotto dei mattoni faccia vista, componenti prefabbricati per solai e calcestruzzo cellulare. All'epoca, amministratore delegato di RDB S.p.A. era l'ing. Sutti, che lasciò l'incarico verso la metà del 2004; a partire da quel momento, e fino alla conclusione della sua esperienza professionale in RDB, l'ing. Bovolenta ha avuto come referente l'ing. Bianco. Il rapporto dell'ing. Bovolenta con il gruppo di RDB si è concluso a inizio 2005". Nella stessa occasione Bovolenta ha chiarito "di essere stato anche nominato membro del consiglio di amministrazione di RDBH e poi direttamente amministratore delegato della società verso la fine del 2003" (doc. 248).]*

<sup>34</sup> [Secondo quanto chiarito dai rappresentanti di XELLA in corso di audizione, Govers era "direttore di XI alla sua prima esperienza operativa in assoluto, dopo essere stato scelto da Buck-Emden nello staff della vecchia divisione CCA di Xella Baustoffe per l'Europa Occidentale" (doc. 270).]

<sup>35</sup> ["Dear Mr. Buck-Emden, Next monday 27.09, we will meet in Pontenure together with Mr. Schimscha and Mr. Bovolenta of RDB. (I also hope that Arch. Farroni will join the meeting because I have the opinion that this man, which is a member of Rizzi family, has an important influence in the commercial strategy of RDB). After last meeting in St. Savin the message that you and mr. Krausch have given me was very clear. Xella will not prevent RDB (actually RDB-Hebel) to take over Italsiporex. However as a 44% shareholder I expect that we want to set some commercial requirements for our accordance to this takeover. As we already discusses I am worried that after this acquisition RDB has basically also the possibility to offer a complete system to market. This is at this moment a quite important selling point for us. I agree that with our new strategy (focus on projects) RDB is not our primair competitor, actually not at all!! But the problem is that RDB is able to follow us in our project strategy and will "destroy" our price-level (instead of generating their own network)].]

mantenuta perfettamente informata su che tipo di investimenti RDBHebel intenda fare nell'impianto di Pontenure. Dopo di tutto ciò io vorrei avere un contatto regolare per come possiamo proteggerci contro le strategie opportunistiche di prezzo di Italgasbeton e Greissel"<sup>36</sup> (enfasi nell'originale).

**85.** Il messaggio contiene in allegato una presentazione su carta intestata Xella, dal titolo '*Considerazioni strategiche sulla cooperazione con RDB*' [*Strategische Überlegungen zur Zusammenarbeit mit RDB*], dove, in una parte dedicata all'analisi della concorrenza, si legge tra l'altro il seguente elenco di conseguenze positive e negative derivanti dalla prospettata operazione Italsiporex: "RDB-Hebel ha intenzione di acquistare Italsiporex [...] + + un concorrente in meno [...] – – RDB (con i marchi Gasbeton (Hebel) e Betoncell) ha al momento circa il 53% del mercato nelle mani. Dopo l'acquisizione (Italsiporex) la percentuale salirà al 70% circa. – – RDB ha iniziato nel frattempo a consolidare un marchio forte: Gasbeton (Betoncell sarà gradualmente abbandonato) [...] – – il calcestruzzo cellulare è un prodotto strategico nell'ambito della gamma produttiva di RDB. – – RDB sta investendo a Piacenza per riuscire a produrre blocchi con maniglie e scanalature & maschiature. – – RDB fino ad ora ha negato ogni forma di più intensiva cooperazione con Xella"<sup>37</sup>.

**86.** Al termine dell'elencazione, il direttore di XI considera con il suo diretto superiore in XELLA: "RDB per mezzo del consolidamento della sua offerta di prodotti potrà concorrere con noi rispetto a uno dei nostri più forti USPs (Sistema costruttivo completo) → Questo è un rischio diretto per la nostra nuova strategia, che porterà a una erosione dei prezzi". Govers rileva infine come "a causa della perdurante dominanza di mercato, conduzione nei costi e offerta complessiva di prodotto di RDB, le (sane) possibilità di crescita di Xella in Italia saranno fortemente ridotte. Tra l'altro, questa (eventuale) acquisizione [di Italsiporex] sarà finanziata per il 44% con i nostri mezzi!"<sup>38</sup>.

**87.** Il documento sopra richiamato dimostra chiaramente come il rapporto tra RDB e XELLA avvenga su due piani distinti, e con ruoli sensibilmente diversi. In primo luogo, le due imprese sono controllanti congiunte di RDBH e, ai sensi delle disposizioni statutarie, i rispettivi organi si trovano a dover discutere dell'acquisizione di uno dei tre produttori italiani di CCA, Italsiporex, operazione dagli effetti evidentemente rilevanti per il mercato nazionale. Per altro verso, RDB e XELLA sono diretti concorrenti entro tale mercato, come il direttore di XI non si stanca di sottolineare nel suo messaggio, dove mostra particolare preoccupazione per la possibile crescita ulteriore di RDB, già da tempo operatore dominante, a scapito tanto delle prospettive di sviluppo di XELLA che del livello dei prezzi del prodotto. Dal tenore del testo emerge altresì come l'acquisizione di Italsiporex da parte di RDBH sia vista come un rafforzamento non tanto dell'impresa comune, ma di RDB in quanto concorrente, con conseguenti lamentele circa il fatto che ciò possa addirittura essere finanziato dalla stessa XELLA, in quanto azionista di RDBH.

**88.** La proposta esplicitata dal direttore di XI alla più alta dirigenza del gruppo XELLA è dunque quella di trovare un accordo con RDB, impresa con la quale evidentemente una concordanza deve esservi stata già in passato, se si parla della mancata volontà di quest'ultima di dare corso (non a una cooperazione di per sé, bensì) ad una "più intensiva cooperazione" (*supra*, para. 85). Che un simile accordo sia effettivamente stato raggiunto, lo confermano diversi altri documenti agli atti.

**89.** Con un messaggio e-mail inviato il 2 novembre 2004 (doc. 118.29), Govers invia a Buck-Emden "la presentazione per l'incontro di domani con il signor Bovalenta", e aggiunge: "ho cercato di restare aperto con la nostra strategia per gli anni a venire ma naturalmente entro certi limiti di informazioni troppo specifiche o dettagliate"<sup>39</sup>. L'allegato è un documento su carta intestata Xella, dal titolo 'Mercato del CCA in Italia. Visione Strategica' [AAC-market in Italy. Strategic Vision]. In una prima parte è contenuta una notevole mole di dati e informazioni sul settore delle costruzioni in Italia (distinto in edilizia residenziale, edilizia industriale e ristrutturazioni), sull'atteso impatto delle nuove normative in materia di dispositivi antisismici e sull'analisi della concorrenza sull'intero territorio nazionale.

**90.** A una seconda parte dedicata ai piani strategici di XELLA in Italia per il triennio 2005-2008 segue una terza parte dal titolo '*Considerazioni strategiche rispetto alla cooperazione con RDB*' [*Strategic Considerations with respect to the cooperation with RDB*], che riprende in parte, traducendola in inglese, la presentazione già nota contenuta nel doc. 118.25, ma con diverse significative aggiunte. Premesso che "Xella vuole crescere nei prossimi cinque anni in Italia

<sup>36</sup> [*What we can require from RDB in order to protect our new strategy to an acceptable extend. In a form of "gentlemen-agreement" we could think about the following requirements: Increasing of the general price-level (Marktpreisfranko) in the north of Italy with 2,0 – 3,5 Euro in 2005 (medio July 2005) / Respecting each others projects (between 400 and 3000 m3) in the future / Respecting each others agents/excl dealers. / RDB will stop with their acquisition on the project of the Olympic Village in torino (first phase ca. 7000 m3). We (Xella) have very good opportunities here. / Xella wants to be completely informed what kind of investments RDBHebel intends to do in the Pontenure Factory. Next to this I would like to have a regular contact how we can protect ourselves against the opportunistic price strategies of Italgasbeton and Greissel".]*

<sup>37</sup> [*RDB-Hebel will Italsiporex übernehmen. ++ ein Wettbewerber weniger [...] - - RDB (mit den Marken Gasbeton (Hebel) und Betoncell) hat zur Zeit ca. 53% in Händen. Nach der Übernahme (Verkaufsakt. Italsiporex) wird der Prozentsatz bei ca. 70% liegen. - - RDB hat inzwischen mit dem Aufbau einer starken Marke angefangen: Gasbeton (Betoncell wird schrittweise abgebaut) [...] - - Porenbeton ist ein strategisches Produkt innerhalb des Produktportfolios von RDB. - - RDB investiert in Piacenza, um Planblöcke mit Griffaschen und Nut & Feder produzieren zu können. - - RDB hat bislang jede Form einer intensiveren Kooperation mit Xella negiert."]*

<sup>38</sup> [*RDB wird über den Ausbau ihres Produktangebots mit uns konkurrieren können im Bereich eines unseren stärksten USPs (Komplettbausystem) ( Das ist ein direktes Risiko für unsere neue Strategie, was zu Preiserosion führen wird." [...] "Aufgrund anhaltender Marktdominanz, Kostenführerschaft und des gesamten Produktangebots von RDB werden (gesunde) Wachstumschancen für Xella in Italien stark reduziert. Außerdem wird diese Akuisition (eventuell) um 44% mit unseren eigenen Mitteln finanziert!"]*

<sup>39</sup> [*Enclosed I send you the presentation for tomorrow's meeting with mr. Bovalenta. I have tried to be open with our strategy for the coming years but of course within the certain limits of too specific or detailed information".]*



concentrandosi su: 1. Nord Italia e 2. su progetti (con mura portanti)", il documento analizza alcuni recenti sviluppi del mercato, rilevando tra le altre cose che "RDB diventerà ancora più forte in Italia come prima impresa nel CCA in Italia Stima 65-70% del mercato nel 2005/RDB sta investendo in capacità produttiva e qualità del prodotto/RDB si sta concentrando sempre di più su progetti/il Nord Italia rimane il mercato più interessante e vuole crescere al suo interno". Ciò detto, "tuttavia Xella vuole cooperare con RDB per migliorare le quote di mercato di entrambe le imprese sviluppando il mercato del CCA in GENERALE nel NORD!! Tuttavia rimangono tre problemi: A. Prezzi di mercato estremamente bassi (franco-consegna) B. Tendenziale concentrazione nel mercato degli intermediari di materiali per l'edilizia (aumento dei gruppi di acquisto/rivenditori) C. Strategia opportunistica (=prezzo) di Italgasbeton e Greissel"<sup>40</sup>.

91. Il testo prosegue analizzando i principali concorrenti: "Italgasbeton è il più forte concorrente di entrambi/negoziazioni devono essere iniziate dal leader del mercato/RDB ha le maggiori possibilità di negoziazione/Xella può dare il proprio contributo per accordi-progetto/Posizione di mercato: circa 15.000 mc – focus su progetti". Con riferimento a Greisel, posto che l'impresa sarebbe vulnerabile sotto il profilo organizzativo ma con un buon livello qualitativo, si dice che "Xella ha i migliori contatti qui per negoziare/Posizione di mercato: circa 28.000 mc – focus su rivenditori". La conclusione è che "la riduzione della loro influenza sul mercato è la nostra priorità assoluta!!"<sup>41</sup>.

92. Riguardo i rivenditori, appena citati in relazione a Greisel, nel documento si torna ancora sul processo concentrativo che starebbe interessando il settore, aggiungendo che "RDB è la meglio rappresentata (primato nei costi) in questi gruppi/Xella (YTONG) è il secondo in classifica e necessita di maggiori quote di distribuzione in alcune regioni. Questo è il maggior conflitto di interessi tra le due compagnie". Ancora, "siamo entrambi i 'principali responsabili' per il livello di prezzo estremamente basso sul mercato (franco-consegna) del CCA nel Nord Italia!!"<sup>42</sup> (enfasi nell'originale). L'ultima pagina del testo, infine, contiene l'elenco dei seguenti "Punti di discussione/aumento dei prezzi al 1.1.2005/accordo generale sulla strategia di prezzo del CCA nei prossimi tre anni/possibilità di differenziazione di prezzo (diretto/attraverso rivenditori; grandi dimensioni vs. piccole, grandi progetti vs. piccoli ecc)/prezzi minimi + commissioni massime nei confronti dei gruppi di rivenditori/Rispetto della promozioni-vendite di ciascuno (prescrizioni dei progetti)"<sup>43</sup>.

93. Tanto la presentazione a RDB dei piani strategici di XELLA per il mercato italiano del CCA – così come indicati nel documento sopra richiamato – che la discussione e conclusione tra le due società dell'accordo sintetizzato nel paragrafo precedente hanno effettivamente avuto luogo (con ogni probabilità il 3 novembre 2004: cfr. *supra*, para. 89), come provato dalla documentazione agli atti. Al proposito, rileva in primo luogo che in un messaggio e-mail inviato dal direttore di XI all'amministratore delegato di XELLA l'8 febbraio 2005 (doc. 118.27), il primo rialleggi una copia del documento, dicendo espressamente di averlo presentato durante "l'ultimo incontro con RDB a Piacenza", e aggiungendo che "questo programma è ancora valido!"<sup>44</sup>.

94. Risolutiva al riguardo è poi la circostanza che una copia conforme del testo intitolato 'Considerazioni strategiche rispetto alla cooperazione con RDB' sia stata rinvenuta in versione cartacea proprio presso la sede di RDB (doc. 34). Sempre in relazione a tale presentazione, va sottolineato il fatto che essa ha sicuramente avuto ampia e persistente circolazione all'interno di XELLA, come dimostra la sua presenza in un documento su carta intestata Xella dal titolo 'incontro operativo Italia – Xella Italia S.r.l.' [Operatives meeting Italien – Xella Italia S.r.l.] (doc. 213.10), datato 6 aprile 2005 e che lascia chiaramente intendere una sua presentazione nel corso di una riunione interna alla società.

95. Anche altri documenti comprovano che la dirigenza di RDB sia stata messa al corrente dei piani strategici di XELLA. In un messaggio e-mail inviato da Govers a Buck-Emden in data 1 novembre 2005 (doc. 118.85), il primo, riferendosi ai mercati in cui si concentra l'attività di XELLA in Italia, scrive: "RDB li conosce esattamente perché li

---

<sup>40</sup> ["Xella wants to grow the coming 5 years in Italy with a focus on: 1. North of Italy and 2. On (loadbearing) projects" [...] "RDB will become in Italy even stronger as market-leader in AAC in Italy Estimation 65-70% marketshare in 2005 / RDB is investing in production-capacity and product-quality / RDB is focussing more and more on projects / The northern part of Italy remains the (most) interesting market and wants to grow there. However: Xella wants to cooperate with RDB in improving the marketshare of both companies by developing the market of AAC in GENERAL in the NORTH!! However 3 problems remain: A. Extreme low market-prices (franco-delivered) B. Concentration tendency within the market of buildingmaterial-traders (increasing amount of purchasing groups/dealers) C. Opportunistic (=price) strategy of Italgasbeton and Greissel".]

<sup>41</sup> ["Italgasbeton is the most powerfull competitor of both / Negotiations should be initiated by the market-leader / RDB has the most negotiation possibilities / Xella can give their commitment on project-agreements / Market-position: ca 15.000 m3 – focus on projects" [...] "Greissel is from organisational perspective quite vulnerable but with a good quality level [...] Xella has the contacts here to negotiate / Market-position: ca. 28.000 m3 – focus on dealers / Reduction on their market-influence is our first priority!!".]

<sup>42</sup> ["Concentration tendency 'Revenditori' / RDB is the best represented (cost-leadership) within those groups / Xella (YTONG) is the 'Runner-Up' and need more distribution share in some regions. This is the biggest conflict of interest between both companies" [...] "we are both 'main responsible' the for extreme low level of the marketprices (franko-delivered) of AAC in North Italy!!".]

<sup>43</sup> ["Points of discussion / Price increase per 01.01.2005 / General agreement on pricing strategy of AAC in the next 3 years / Possibilities of Price-Differentiation (direct/through dealer; small vs big dimensions, big vs. small projects etc) / Minimum prices + max. commissions towards dealer-groups / Respecting each sale-promotions (project-prescriptions)".]

<sup>44</sup> ["Enclosed you find a short ppt-presentation 'Strategic considerations with respect to cooperation RDB-Xella' I showed last meeting with RDB in Piacenza. This program is still valid!"].]



abbiamo presentati a Bovolenta"<sup>45</sup>. Sempre in relazione alle attività di Bovolenta per conto di RDB, peraltro, risulta che questi abbia avuto almeno un altro incontro con Buck-Emden e/o Govers, successivo a quello già considerato, in aperto contrasto con quanto dichiarato in corso di audizione (*supra*, para. 82). Nel già citato documento 118.27, datato 8 marzo 2005, il direttore di XI scrive al suo superiore in XELLA allegandogli "un breve rapporto per il suo incontro con RDB questa settimana. Allego anche una presentazione ppt (8 pagine) con gli attuali punti di programma che potranno essere discussi con Bovolenta"<sup>46</sup>.

96. Il primo allegato, dal titolo "Rapporto di stato 'Strategia in Italia'" [Status Report 'Strategy in Italy'], contiene una mole notevole di informazioni riservate sulle attività e i programmi di sviluppo di XELLA nello specifico mercato italiano del CCA, con precise indicazioni (espresse in mc di prodotto) degli obiettivi di vendita dei propri agenti nelle regioni Veneto-Friuli, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna, Lombardia, Piemonte, Liguria e Toscana. Il fatto che, solamente accanto a un dato secondario relativo alla Lombardia, Govers raccomandi nel rapporto al suo superiore in XELLA di non menzionarlo a Bovolenta ("don't mention"), lascia chiaramente intendere che il resto dei dati sia stato condiviso nel corso dell'incontro.

97. Il testo prosegue passando all'analisi di obiettivi e strategia specifici, e a questo proposito, si legge: "Il nostro focus è sulle costruzioni portanti per abitazioni individuali (1+2FH Reihenhauser) nel Nord Italia a causa dei seguenti fattori: focalizzarci sulle nostre attuali attività principali... ci porterebbe in grave concorrenza con RDB > quindi di conseguenza focus su questo specifico tipo di progetti [...] RDB è più concentrato sui grandi progetti con tamponamento"<sup>47</sup> (enfasi nell'originale). Anche nella sezione dedicata a obiettivi e strategia, in un solo caso risulta una postilla per avvertire il destinatario del documento dell'opportunità di non menzionare un'informazione, relativa in particolare alla possibilità che i prodotti di XELLA rispondano ai requisiti richiesti dalla nuova normativa antisismica, indicando con ciò chiaramente l'importanza sotto il profilo commerciale che tale caratteristica riveste nella concorrenza tra produttori di CCA in Italia, e segnatamente proprio tra RDB e XELLA<sup>48</sup>.

98. Il documento allegato si conclude quindi con la considerazione che "a prima vista non ci sono diretti conflitti di interesse con RDB. Tuttavia: Xella deve penetrare in aree dove non siamo stati 'fortemente' attivi durante gli ultimi anni, per esempio Emilia Romagna. Quindi acquisizione di rivenditori./Vogliamo coinvolgere i rivenditori (il più possibile) nella nostra nuova strategia dei progetti, il che significa che abbiamo bisogno di una quota di distribuzione nel mercato/I rivenditori si stanno sempre più organizzando in gruppi. Quindi anche noi abbiamo bisogno di qualche gruppo più grosso nelle nostre aree di riferimento. **Questo è il principale processo in cui dobbiamo coordinarci con RDB!!**"<sup>49</sup> (enfasi nell'originale).

99. Il coordinamento di RDB, nella sua effettiva operatività, è in cima agli interessi dei vertici di XI e XELLA, secondo quanto dimostra un altro documento, successivo di una settimana soltanto all'incontro avutosi tra Buck-Emden e Bovolenta, che conferma come questo sia stato proficuo per le parti interessate. Il riferimento è a un messaggio e-mail inviato da Govers a Buck-Emden il 15 febbraio 2005 (doc. 118.28) in vista di una riunione interna a XELLA presso la sede di Duisburg e avente per oggetto la situazione italiana: nell'agenda prospettata per l'incontro, nella parte dedicata a 'strategia & marketing' risulta espressamente il punto "coordinamento con RDB"<sup>50</sup>.

100. A fronte di tali attività di coordinamento tra RDB e XELLA e della definizione dell'oggetto dell'intesa, avvenute nella seconda metà del 2004, un cambiamento dell'assetto dirigenziale all'interno di RDB viene a condizionare i rapporti tra le due imprese, fino a quel momento fondati sulla definizione di una strategia comune rispetto al mercato italiano del CCA e alle rispettive posizioni concorrenziali. Fatto il suo ingresso nel gruppo RDB a fine 2004 per assumere le cariche di amministratore delegato di RDB e RDBH, dopo pochi mesi Arletti ha infatti impostato le attività commerciali relative al CCA in maniera diversa da quanto avvenuto fino a quel momento, svincolando temporaneamente la condotta commerciale di RDB dal coordinamento concordato con XELLA dalla precedente dirigenza e ponendo in essere durante tale fase una strategia composita di espansione delle vendite (di cui ha anche fatto parte, come si vedrà, una condotta predatoria nei confronti del concorrente ITGB: *infra*, sez. V).

101. Cospicua documentazione rinvenuta presso le sedi di XI e XELLA consente di ricostruire, da un lato, la percezione interna alle stesse dell'inedita aggressività di RDB sul mercato e, dall'altro, il contenuto dell'accordo sopra richiamato,

---

<sup>45</sup> ["RDB knows them exactly because we presented them to Bovolenta".]

<sup>46</sup> ["Enclosed a short status report for your meeting with RDB this week. I also enclose a ppt presentation (8 sheets) with actual program points which can be discussed with Bovolenta".]

<sup>47</sup> ["Our focus is on loadbearing constructions for individual houses (1+2FH+Reihenhauser) in the North of Italy because of the following arguments: Focus on our current core-business... would bring us in a severe competition with RDB > so therefore a focus on this specific type of projects [...] RDB is more focussed on bigger projects with tamponamento (ausfachung)".]

<sup>48</sup> ["We will be able to meet the requirements of the new seismic legislation (5,0 N/mm2 compressive strength) either by better quality of our material (or by a homologation but don't mention this to RDB)".]

<sup>49</sup> ["Conclusion: So with this first view there is no direct conflict of interest with RDB. However: Xella needs to penetrate in areas where we were not 'heavy' active during the last years. F.e. Emilia Romagna. So acquisition of dealers. / We want to involve the dealers (as much as possible) in our new project strategy, this means that we need a certain distribution share in market / Dealers are more and more organising themselves in groups. Se we also need some bigger groups in our focus areas. This is the main process where we need to coordinate with RDB!!".]

<sup>50</sup> ["Strategy & Marketing" / "Coordination with RDB".]

sulla base delle ricorrenti lagnanze circa il mancato rispetto di suoi specifici punti da parte della nuova gestione di RDB. Con riferimento al cambio di dirigenza avvenuto in RDB, sono ancora una volta dei messaggi circolati all'interno di XELLA a fornire significative indicazioni. Da tale corrispondenza emerge in primo luogo che l'accordo concluso tra XELLA e RDB prevedeva la compartimentazione dei mercati di Italia e Francia, paese in cui XELLA ha una presenza molto rilevante attraverso l'impresa di produzione Xella Thermopierre, principale fonte di rifornimento di CCA per XI.

**102.** In un messaggio (doc. 118.46) inviato il 23 maggio 2005 a Govers da Erik Peretti, alto dirigente di Xella Thermopierre e attuale presidente del consiglio di amministrazione di XI, il secondo fa presente al primo: *"mi è giunta voce che il signor Lhermitte (ex Ytong prima della fusione) sarebbe stato incaricato da RDB di attaccare il mercato francese. Con la sua buona conoscenza dei maggiori clienti francesi e prezzi come quelli di RDB, questo per noi sarebbe un grosso problema. C'è un modo per saperne di più al riguardo in Italia? C'è un modo per fermare RDB?"*<sup>51</sup>. A stretto giro di posta, il giorno dopo, il direttore di XI risponde di comprendere perfettamente le preoccupazioni espresse, facendo presente che *"durante quest'anno hanno [leggi RDB] nominato un nuovo amministratore per il CCA (il vecchio Bovolenta, con cui avevo buoni contatti, è stato licenziato)"*<sup>52</sup>.

**103.** Appena una settimana dopo (30 maggio 2005), Govers indirizza un preoccupato messaggio e-mail a Buck-Emden, dal titolo *'ALLARME – Strategie di RDB e Italgasbeton'* [WARNING – Strategies of RDB and Italgasbeton] (doc. 118.50). Nel documento, tra le altre cose, si denunciano gli inediti prezzi bassi praticati da RDB in alcune zone, e soprattutto si sottolinea che *"Erik Perreti ha addirittura verificato che RDB non rispetta più l'accordo tra gentiluomini di NON entrare nel mercato della Francia (sud-est)"*<sup>53</sup> (enfasi nell'originale). Appare d'obbligo rilevare al riguardo come il tenore del testo sia tale da non lasciare alcun dubbio circa l'esistenza di un accordo di ripartizione territoriale di due mercati nazionali contigui, concluso tra XELLA e RDB.

**104.** A conferma che il possibile ingresso di RDB in Francia venga percepito con estremo disagio all'interno di XELLA, al messaggio appena riportato segue il 25 agosto 2005 un e-mail (doc. 118.67) scambiato tra il responsabile amministrativo di XELLA per l'Europa dell'Ovest, Rudolf Surrey, e il solito Govers, dove il primo richiama alcune perplessità sollevate da Buck-Emden circa l'opportunità di sottrarre una fornitura a RDB per timore di ritorsioni. Recita il messaggio: *"Ho parlato ancora una volta con Buck-Emden a proposito degli 8500 mc e lui ha la seguente posizione: (1) Ytong non può essere offerta allo stesso prezzo dei prodotti RDB, ma deve essere almeno 1-2 euro più caro. (2) Se vogliamo sottrarre una simile commessa a RDB, come reagirà RDB. Non dovremmo forse mettere in conto che ci sarebbero sanzioni proporzionate, per esempio che RDB consegna anche in Francia?"*<sup>54</sup>. Tale messaggio indica chiaramente come, anche nella fase di minor prossimità tra i due soci di RDBH, entrambi tengano in debito conto la possibile reazione della controparte rispetto ad azioni commerciali effettivamente aggressive.

**105.** In ogni caso, nonostante la fase di turbolenza intercorsa nei rapporti tra RDB e XELLA non risulta che la prima abbia posto concretamente in pratica un ingresso sul mercato francese, mantenendosi così fedele agli impegni presi, cui fa riferimento Govers nel suo messaggio. Richiesto espressamente di indicare le esportazioni di CCA realizzate da RDB negli ultimi anni, l'amministratore delegato della società ha infatti dichiarato in audizione che *"in Francia e Germania non gli risulta di aver mai venduto, ma non esclude che possano averlo fatto dei rivenditori vicini alla frontiera dopo aver acquistato gasbeton RDB. In tali paesi, peraltro, principale operatore sul mercato è il gruppo Xella, che è socio di RDBH"* (doc. 238). Tale affermazione, se da un lato può anche servire a spiegare la presenza di CCA a marchio 'Gasbeton' in Francia – tanto temuta da XELLA – come dovuta all'incontrollabile attività di rivenditori operanti nelle aree di confine, dall'altro mostra esplicitamente come RDB consideri la presenza stessa di XELLA quale limite al proprio ingresso in altri mercati.

**106.** Per quel che riguarda gli altri contenuti dell'accordo stabilito tra XELLA e RDB a fine 2004, particolarmente interessante è una lettera datata 10 dicembre 2005 e inviata da un importante distributore di materiali edili legato a XI, dove si legge: *"Alla riunione con il Vs./Egr. Mr. Govers [...] è emerso e sta succedendo semplicemente quanto da noi prospettato nelle nostre precedenti raccomandate del 05.09.2005 e del 09.09.2005 [...]: stiamo perdendo mercato a causa di molteplici fattori ma il motivo principale è la concorrenza diretta del gruppo RDB – Gasbeton (dove peraltro la Xella è in partecipazione). Durante l'incontro del 19.10.2004 e quello successivo del 10.12.2004 discutemmo, insieme a Mr. Govers, sulle strategie commerciali da adottarsi per l'anno 2005, sull'opportunità della figura di un promoter nella nostra zona di competenza e infine sul nostro nuovo prezzo d'acquisto, rassicurandoci che RDB-Gasbeton avrebbe aumentato il suo prezzo di 2,00 o 3,00 euro/mc; [...] per quel che riguarda l'aumento di prezzo del prodotto, fu accettato solo in virtù del fatto che anche la concorrenza avrebbe fatto la stessa cosa"* (doc. 208).

<sup>51</sup> *["I have been given a hint that Mr. Lhermitte (ex Ytong before the merger) would have been commissioned by RDB to attack the french market. With his good knowledge of French major customers and prices such as RDB's, that would be a major threat to us. Is there anyway we can know more about this in Italy? Is there anyway we can stop RDB?"]*

<sup>52</sup> *["Dear Erik, I fully understand your concern. During this year there have appointed a new manager for AAC (the old one Bovolenta with whom I had a good contact has been dismissed)."]*

<sup>53</sup> *["Erik Perreti already experienced that RDB also don't hold themselves anymore on the gentlemen's agreement NOT to enter the market of (south-east) France!"]*

<sup>54</sup> *["ich habe noch einmal mit Buck-Emden zu dem Objekt über 8.500 m3 gesprochen und er hat folgenden Standpunkt: (1) Ytong darf nicht zum gleichen Preis wie RDB Produkte angeboten werden, sondern sollte wenigstens 1-2 Euro teurer sein. (2) Wenn wir RDB einen solchen Auftrag wegnehmen, wie wird dann RDB reagieren. Müssen wir nicht damit rechnen, dass es entsprechende Gegenmaßnahmen gibt, bzw. das RDB dann nach Frankreich liefert?"]*

**107.** Posto che il direttore di XI non avrebbe potuto impegnarsi con uno dei suoi principali distributori circa l'aumento dei prezzi praticati da RDB se non in presenza di uno specifico accordo sui prezzi già concluso con la stessa, la lettera non fa che avvalorare i punti dell'accordo contenuti nei precitati docs. 118.25 e 118.29, e specificamente quello relativo a un aumento di prezzo nell'ordine di alcuni euro (*supra*, para. 92). Sempre con riguardo all'aumento di prezzi da parte di RDB, rileva un altro documento risalente all'inizio del 2006. In un messaggio e-mail datato 6 febbraio 2006 e inviato a Govers da uno dei suoi agenti commerciali, si legge che *"Il listino ufficiale 2006 RDB prevede un prezzo di 75 euro/mc ai rivenditori anche se poi RDB mantiene il prezzo di 72 euro/mc. L'aumento prezzi è puramente virtuale!"* (doc. 205). Ancora una volta, dalla lettera del testo sembra desumersi la lagnanza per un mancato rispetto di aumenti di prezzo attesi dalla concorrenza (di cui peraltro l'agente XI conosce direttamente i listini), questa volta in prospettiva delle attività per l'anno 2006.

**108.** Che a partire dall'arrivo del nuovo amministratore delegato di RDB i rapporti tra questa e XELLA siano entrati in tensione, lo confermano anche altri documenti, i quali, tuttavia, forniscono al contempo prova che XELLA continua a ritenere sussistente l'accordo preesistente. In un documento intitolato *'Xella Thermopierre Italia – Negoziazioni speciali 2005'* [*Xella Thermopierre Italia – Special Negotiations 2005*], ad esempio, compare una tabella relativa ad alcune forniture di CCA di particolare rilievo, con accanto una serie di informazioni su importo, aree geografiche e persone di riferimento, nonché una colonna di note particolari (doc. 211). Accanto a diverse negoziazioni si legge l'annotazione *"contro RDB"*, presumibilmente a significare che il cliente sia stato sottratto a questa. Tuttavia, a proposito di una negoziazione in Umbria curata dall'agente di zona 'Agea', si legge che *"RDB non vuole rispettare il lavoro di Agea"*<sup>55</sup>, con ciò richiamando un altro dei punti dell'accordo di cui al doc. 118.29, dove per l'appunto si parlava di rispettare le vendite/promozioni di ciascuno.

**109.** La distanza nei rapporti con XELLA dovuta all'autonomia commerciale di RDB e, al contempo, l'esistenza di una precedente definizione di clienti e forniture protette comunque considerata di persistente validità, sono confermate anche da un messaggio e-mail inviato in data 1 novembre 2005 (doc. 118.85), dove il direttore di XI fa presente al suo superiore in XELLA che *"abbiamo preso al massimo 5000 mc da RDB (rivenditori e progetti, ma RDB non prescritta)"*. Lo stesso messaggio richiama quindi un prossimo incontro tra Buck-Emden e Arletti, dal quale è attesa una ricomposizione dei rapporti: *"Spero che avrà una discussione ragionevole con RDB il prossimo venerdì. Qualcosa va fatto"*<sup>56</sup>. La prassi di tenere incontri tra i vertici di XELLA e RDB anche al di fuori di quelli legati alle riunioni del Consiglio di Amministrazione di RDBH, non è mai venuta meno: dalla documentazione agli atti si evince peraltro come tali contatti, perlomeno nella seconda fase del 2005, avvengano esclusivamente tra i massimi amministratori delle due imprese, con l'esclusione per XELLA di Govers che – presente ancora Bovolenta in RDB – partecipava attivamente alle attività di coordinamento.

**110.** Conferma di simile esclusione proviene direttamente da una specifica richiesta inoltrata da Govers ai vertici di XELLA con un messaggio e-mail datato 27 luglio 2005 (doc. 118.64), dove, nel riferirsi alla situazione di mercato riscontrata nei settori dell'edilizia civile e commerciale, viene detto che *"al momento stiamo veramente battagliando con RDB sui progetti. La situazione diventerà sproporzionata se non facciamo attenzione [...] Entrambe le situazioni possono essere migliorate se entriamo nuovamente in comunicazione con RDB. Secondo la mia opinione dobbiamo cercare di tornare a parlare ragionevolmente. Ma per questo è importante che il livello del consiglio di amministrazione (quindi JBE) [leggi Jan Buck-Emden] mi introduca al nuovo management (tanto della divisione GASBETON che di quella prefabbricati)"*<sup>57</sup>.

**111.** Govers, in effetti, sin dall'inizio delle tensioni con RDB non ha mai cessato di caldeggiare una ripresa dei precedenti rapporti per così dire 'amichevoli'. Nel già citato messaggio e-mail (doc. 118.50) inviato a Buck-Emden il 30 maggio 2005, ad esempio, scrive che le offerte concorrenziali presentate da XI nei confronti di clienti RDB sono rimaste *"al margine rispetto al volume totale di RDB. Quindi io non trovo nessun argomento realmente serio perché si comportino a questo modo. Pure con i gruppi di rivenditori medio/grandi c'è una buona possibilità che possiamo dividerci il mercato a un livello di prezzo tra i 75-80 euro nei prossimi tre anni. RDB deve smetterla di essere arrogante essendo l'impresa dominante. Io penso sia veramente tempo di riprendere le relazioni di RDB"*<sup>58</sup>. In realtà le relazioni tra RDB e XELLA non si sono mai interrotte, ma a fronte della volontà del management di RDB d'imporre il CCA a marchio Gasbeton sul mercato, si sono trasferite al più alto livello direttivo di entrambi i gruppi, con XELLA impegnata a cercare nuovo terreno di dialogo e RDB almeno all'apparenza (e, come si vedrà, solo temporaneamente) più riottosa e intenzionata a muoversi sul mercato in maniera autonoma.

<sup>55</sup> [*"Against RDB" [...] "RDB don't want to respect the Agea work".*]

<sup>56</sup> [*"We maximum took 5000 m3 from RDB (dealers and projects, but RDB not prescribed). This is nothing in relation to the total AAC market (660.000 m3) [...] I hope that you will have a sensible discussion with RDB next friday. Something needs to be done".*]

<sup>57</sup> [*"at this moment we are really fighting with RDB on projects. The situation will go out of proportion if we don't watch out. [...] Both situations can be improved if we enter again into communication with RDB. To my opinion we should try to get on speaking terms again. But therefore it is important if the board level (so JBE) can introduce me with the new management (as well the division GASBETON as the Prefabricati)".*]

<sup>58</sup> [*"So all competition just in the margin related to the total volume of RDB. So therefore I don't find any really severe argument why they proceed in this way. Also with the medium/bigger dealer-group there is a good opportunity that we can divide the market at a price-level between 75-80 Euro's in the next 3 years. RDB must stop than with being arrogant as being the market-leader In think it is really time to enter once again into a relation with RDB".*]

**112.** In questo contesto va inquadrata anche la vicenda della richiesta formulata da RDB a XELLA, intorno alla metà del 2005, per la fornitura della tecnologia necessaria a realizzare il nuovo impianto per la produzione di CCA a Pontenure. Secondo quanto si legge in un messaggio e-mail del 23 luglio 2005 (doc. 118.62), l'amministratore delegato di XELLA scrive al direttore di XI che *"due ingegneri della Xella Plant Engineering sono stati a Pontenure. Lei sa già che RDB vuole costruire un nuovo impianto e di conseguenza ha chiesto a XPE di formulare un'offerta"*<sup>59</sup>. Richiesta di fornire ulteriori chiarimenti sulla questione RDB ha peraltro riferito in audizione che il nuovo impianto verrà costruito da un'impresa tedesca diversa da XELLA, a causa dell'indisponibilità di questa a fornire la propria tecnologia (doc. 238)<sup>60</sup>.

**113.** Sempre con riferimento ai persistenti contatti tra i vertici delle due imprese, diversi documenti provano che gli amministratori delegati di XELLA e RDB si siano incontrati nel novembre del 2005 per discutere tra loro del mercato italiano del CCA, di prezzi e rispettive condotte commerciali. In un messaggio e-mail inviato il 26 ottobre 2005 da Govers a un suo agente commerciale (doc. 118.78), il primo chiede al secondo dettagliate informazioni da girare a Buck-Emden in vista del prossimo incontro di questi con RDB: *"il signor Buck-Emden ha un incontro con RDB l'1 novembre. L'ho informato a proposito della strategia di prezzi pazzi che stanno usando in questo momento. Lui vuole (in modo da prepararsi per questo incontro) le seguenti informazioni: come loro usano i marchi Gasbeton, Betoncell e Italsiporex nella loro posizione sul mercato (anche i diversi livelli di prezzo)/fotografie di magazzini dove tu vedi provviste di diversi imballaggi plastici/informazioni più dettagliate a proposito dei loro prezzi franco destino, specifici per marchio e specifici per rivenditori e progetti [...] /una lista dei progetti che abbiamo perso (ultimi 2 mesi) con volumi, prezzi YTONG e prezzi RDB"*<sup>61</sup>.

**114.** Sulla base dei dati ricevuti dal suo commerciale, in vista dell'incontro con RDB Govers prepara e invia a Buck-Emden un dettagliato rapporto sulla situazione italiana, al termine del quale, come già anticipato, esprime chiaramente le sue aspettative di pieno ristabilimento dei rapporti amichevoli (doc. 118.85: v. *supra*, para. 109). L'incontro tra l'amministratore delegato di XELLA e quello di RDB ha effettivamente avuto luogo il 4 novembre 2005, e ha consentito alle parti di definire un dettagliato programma organizzativo, anche in vista di incontri futuri, con in particolare un esplicito riferimento alla strategia comune da tenersi in Italia, anche nei confronti dell'ultimo produttore indipendente rimasto, è a dire ITGB.

**115.** In un messaggio inviato il 16 novembre 2005 da Buck-Emden ad Arletti (doc. 195) si legge infatti quanto segue: *"Caro Renzo, quando ci siamo incontrati a Pontenure il 4 novembre ci siamo accordati su di un prossimo incontro il 29 novembre a Duisburg per la seguente agenda: presentazione della 'Storia di Haniel'/incontro con il capo di Xella Plant Engineering per discutere il piano di un nuovo impianto a Pontenure/strategia comune per l'Italia per il futuro in generale e nello specifico strategia rispetto a Italgasbeton/varia"*<sup>62</sup>.

**116.** Il riferimento a ITGB nel messaggio è significativo dell'esistenza di una strategia comune di RDB e XELLA rispetto al mercato nazionale del CCA, in quanto – dopo l'acquisizione di Italsiporex da parte di RDBH – questi è l'unico operatore dotato di un impianto produttivo all'interno del territorio italiano, per di più realizzato con una tecnologia propria e distinta da quelle più diffuse nel mondo, riconducibili a XELLA (Ytong, Hebel, Siporex). Da tempo, inoltre, ITGB versa in difficoltà economiche, ben note a tutti i concorrenti, con alcuni dei quali la dirigenza della società ha sondato anche la possibilità di cedere una parte almeno dell'impresa. Al riguardo, l'amministratore di RDB ha dichiarato in audizione che *"della correttezza commerciale dell'ing. Ceccarelli [...] dubita fortemente: ritiene infatti che abbia trattato allo stesso tempo sia con RDBH che con Xella per cedere la propria impresa. Il dott. Arletti sottolinea peraltro che ITGB da tempo presenta perdite rilevanti e, come risulta da un'analisi effettuata sui suoi bilanci, ha una forte esposizione nei confronti delle banche"* (doc. 238).

**117.** In effetti, risulta agli atti che l'azionista di maggioranza di ITGB abbia incontrato tanto RDB che XELLA per discutere della possibile cessione della propria impresa: mentre della natura e delle conseguenze dell'incontro avuto con l'amministratore delegato di RDB si dirà più oltre (*infra*, para. 132 ss.), con riferimento ai contatti intercorsi tra ITGB e XELLA va qui rilevato come del loro andamento quest'ultima abbia tenuto costantemente informata RDB sin dai primi colloqui. Si legge infatti in un messaggio e-mail dai toni informali inviato il 23 marzo 2005 da Buck-Emden ad Arletti (dunque, con ogni probabilità, poco dopo il rifiuto da parte di ITGB dell'offerta avanzata da RDB): *"come da*

---

<sup>59</sup> *"2 Ingenieure von Xella Plant Engineering waren in Pontenure. Sie wissen ja, dass RDB ein neues Werk bauen will und deshalb XPE um ein Angebot gefragt hat".]*

<sup>60</sup> *[Al riguardo, XELLA ha fatto presente in corso di audizione che il suo rifiuto a fornire tecnologia all'impresa comune è stato dovuto a una decisione di carattere generale del gruppo, per cui "la tecnologia XELLA – notoriamente caratterizzata da un'assoluta eccellenza e per il miglioramento della quale XELLA investe ogni anno ingenti capitali – deve essere impiegata esclusivamente per attività interne al gruppo di appartenenza" (doc. 270).]*

<sup>61</sup> *"Mr Buck-Emden has on the 1st of November a meeting with RDB. I informed him about the crazy price strategy they are using at this moment. He wants (so he can prepare himself for this meeting) the following information: How they use the brands Gasbeton, Betoncell and Italsiporex in their position to the market (Also the different pricelevels) / Photo's of warehouses where you see the stock of the several Folies (plastics) / More detailed information about their marketprices delivered, specified per brand and specified for dealers and projects [...] / A list with projects we lost (last 2 months) with volumes, YTONG prices and RDB prices".]*

<sup>62</sup> *"Dear Renzo, when we met on November 4th in Pontenure we agreed on a next meeting on November 29th in Duisburg for the following agenda: presentation of the 'Haniel-Story' / meeting with the head of Xella Plant Engineering to discuss the plan of a new plant in Pontenure / common strategy for Italy for the future in general and especially strategy in respect to Italgasbeton / miscellaneous".]*



accordi vorrei informarti che nei prossimi tempi avremo una conversazione/appuntamento con il signor Ceccarelli [...] se hai qualsiasi dubbio chiamami sul cellulare" (doc. 20)<sup>63</sup>.

**118.** I colloqui tra ITGB e XELLA sono proseguiti per alcuni mesi, come dimostrano alcuni appunti rinvenuti in corso d'ispezione su di un incontro tenutosi il 27 luglio 2005 (doc. 154), ma le trattative si sono poi arenate. Al proposito, il rappresentante di ITGB ha dichiarato in audizione "di essere stato in trattative con il gruppo tedesco per il conseguimento di una possibile alleanza/compartecipazione con esso in Italia sulla base della produzione ottenibile dall'impianto di Anagni, mentre ad un certo punto Xella ha chiesto la cessione totale della impresa; per tale posizione l'affare non è stato concluso", sottolineando che "tali trattative sono state peraltro condotte nella più assoluta segretezza per evitare che trasmettessero un segnale di debolezza di ITGB sul mercato" (doc. 233). La medesima riservatezza, ad ogni buon conto, non è stata osservata dalla controparte nella trattativa, come si evince dal verbale di riunione del consiglio di amministrazione di RDB, tenutosi il 17 dicembre 2005, dove si legge che "Xella ha confermato di avere trattative in corso per l'acquisto di Italgasbeton" (doc. 189).

**119.** Nello stesso documento, l'amministratore delegato di RDB ha dato conto al consiglio delle discussioni in corso con XELLA a proposito "della necessità di eliminare i vincoli statuari in RDB Hebel Spa e dell'opportunità di RDB di acquistare la loro quota di capitale". Le trattative al riguardo sono proseguite per tutto il 2006, come si evince da uno scambio di corrispondenza tra gli amministratori delegati di XELLA e RDB in cui – a fronte delle resistenze di XELLA a cambiare le regole di governo dell'impresa comune – s'incrociano pure offerte di acquisto dell'impresa comune, senza tuttavia che la situazione si sblocchi (docs. 181-187).

**120.** Tale confronto circa il futuro di RDBH, se da un lato lascia intendere l'assoluta rilevanza strategica riconosciuta da entrambe le parti alla propria partecipazione nell'impresa comune, dall'altro ha condotto alla piena ricomposizione dei rapporti tra RDB e XELLA. Alla fine del 2006, infatti, è avvenuta la stipula del nuovo contratto di distribuzione in esclusiva tra RDBH e RDB avente durata quinquennale (*supra*, para. 70), accompagnata dalla decisione condivisa di costituire un apposito organo di coordinamento all'interno di RDBH, partecipato congiuntamente dai massimi rappresentanti di XELLA e RDB. Secondo quanto è dato leggere nel verbale del consiglio di amministrazione di RDBH tenutosi il 6 ottobre 2006 (doc. 266), l'amministratore delegato di RDBH, Renzo Arletti, "riassumendo il significato di alcune conversazioni intercorse in particolare con il consigliere Buck-Emden", ha proposto al consiglio di valutare in modo congiunto la decisione in merito agli investimenti per la realizzazione del nuovo stabilimento di Pontenure e quella relativa alla stipula del contratto di distribuzione, al fine di assicurare "maggiore certezza circa la disponibilità nel medio periodo di appropriati canali distributivi".

**121.** Buck-Emden – qui nella sua veste di consigliere di RDBH – nella stessa occasione "sottolinea l'importanza di una attenta valutazione da parte del consiglio della politica commerciale della società, proprio al fine di assicurare le migliori scelte in ambito distributivo e commerciale", e propone la costituzione di un "Comitato Strategie Commerciali", di cui il consiglio di amministrazione designa come componenti Arletti, lo stesso Buck-Emden e la persona fisica terza azionista di RDBH, l'ing. Luigi Gambarelli. Quanto alle competenze di tale nuovo organo societario, Buck-Emden propone e il consiglio approva che "il medesimo abbia natura consultiva e propositiva e che gli venga affidata la funzione di valutare gli indirizzi di politica commerciale e produttiva di RDB Hebel SpA. Alle riunioni del comitato, che dovrà essere convocato con frequenza trimestrale, potranno assistere, senza diritto di voto, esperti e consulenti indicati di volta in volta dai membri del Comitato. Il Comitato riferirà in merito alle proprie valutazioni al Consiglio di amministrazione, cui formulerà eventuali proposte o suggerimenti. Resta inteso che il Consiglio di Amministrazione rimane l'organo competente per tutte le decisioni e le materie previste dalla legge e dallo statuto".

**122.** Con riferimento a quanto da ultimo richiamato, si rileva come la stipula di un accordo di distribuzione che vincola le parti per cinque anni, il tenore e l'estensione delle competenze strategiche demandate al precitato Comitato, e soprattutto la compresenza stabile all'interno di quest'ultimo dei massimi dirigenti dei due principali operatori nel mercato italiano del CCA, lascino chiaramente intendere l'avvio di una nuova fase nei rapporti tra RDB e XELLA, improntata a una più stretta cooperazione a partire dalle attività dell'impresa comune RDBH.

#### **Informazioni trasmesse da RDB e XELLA in relazione a RDBH**

**123.** Per quel che riguarda i contatti informativi intercorsi tra RDB e XELLA, oltre a quanto già verificato in merito alla condivisione di informazioni strategiche e dati commerciali, nonché alla comunicazione dell'andamento delle rispettive trattative con ITGB, risultano agli atti del procedimento alcuni documenti trasmessi dalla prima alla seconda e contenenti numerose informazioni relative alle attività produttive di RDBH, ma altresì tali da consentire a XELLA di controllare in maniera estremamente dettagliata le attività commerciali di RDB nel mercato italiano del CCA. Al proposito, rileva in primo luogo un documento in lingua inglese risalente al marzo 2005 (doc. 76) e intitolato "RDB Hebel – Report Xella 31-mar-05", il quale contiene un piano di vendite presuntivo per l'intero anno 2005, distinto per mese rispetto alle voci 'Volumi venduti', 'Fatturato', 'EBITDA % sul Fatturato' e 'EBT % sul Fatturato'<sup>64</sup>.

**124.** Nel documento, il piano viene messo a confronto con le vendite effettive mensili (aggiornate a marzo) e con l'intero piano vendite del precedente anno 2004. Altre schede allegate scendono in ulteriore dettaglio rispetto al primo

<sup>63</sup> ["Dear Renzo, as agreed I would like to inform you that we will have a conversation/appointment with Mr. Ceccarelli in the next time [...] if you have any questions you can call me on mobile".]

<sup>64</sup> ['Volumes sold', 'Turnover', 'EBITDA % on Turnover', 'EBT % on Turnover'.]



trimestre del 2005, indicando per ciascun mese specifici dati distinti tra 'Gasbeton Pontenure', 'Gasbeton Volla', 'Gasbeton Italsiporex' e 'Altri prodotti' (questi ultimi presumibilmente consistenti nei collanti e negli strumenti necessari alla posa in opera del CCA). Tali dati fanno riferimento tra l'altro a 'Quantità', 'Prezzo euro/mc', 'Ricavi euro/mc', 'Costi euro/mc', 'Costi euro/1000', 'Trasporti', 'Note di credito'.

**125.** Il sopra richiamato piano di vendite per il 2005 è stato più volte comunicato, con successivi aggiornamenti, dagli uffici amministrativi di RDB a XELLA, come dimostrano altri due documenti. Il primo è un messaggio e-mail inviato il 7 luglio 2005 dal responsabile amministrativo di RDB alla sede XELLA di Monaco di Baviera (doc. 49) e contenente in allegato il piano con dati distinti per i mesi dal gennaio al maggio 2005. Il secondo è un messaggio e-mail inviato il 21 luglio 2005 dal medesimo funzionario di RDB al responsabile per l'Italia del 'reparto *controlling*' XELLA a Duisburg (doc. 50): in questo secondo caso, l'allegato risulta aggiornato al mese di giugno 2005.

**126.** La persistenza di tali invii nel tempo è confermata da un ulteriore messaggio e-mail mandato dal controllo di gestione RDB ad alcuni destinatari presso XELLA il 15 maggio 2006 con il solito allegato, questa volta aggiornato al marzo 2006 rispetto al nuovo piano di vendite per l'intero 2006, posto a diretto confronto con il piano di vendite 2005 (doc. 188). Merita segnalare che gli invii di dati in discorso sono avvenuti con ampia circolazione e secondo scadenze precise, come chiarisce la destinataria del primo e-mail nel messaggio riportato in coda al secondo, quando chiede al responsabile amministrativo di RDB se "sarebbe inoltre possibile includere il sig. Stratmann [ovvero il referente del 'reparto controlling' XELLA] nella sua 'mailing list' per il rapporto mensile, in modo che riceva automaticamente i dati ogni mese".

**127.** I rappresentanti di RDB e RDBH hanno ricordato in corso di audizione che "RDBH è tenuta a inviare a XELLA, per la sua qualità di socio, informazioni dettagliate sulle proprie attività. I dati di vendita di RDBH vengono inviati in Germania su base mensile: peraltro, nella fase più acuta di discussione e contrapposizione tra i soci di RDBH, protrattasi dal giugno 2006 fino al mese scorso [novembre], tale flusso informativo è stato interrotto" (doc. 238). I rappresentanti di XELLA, dal canto loro, hanno sostenuto che "XELLA non ha mai ricevuto informazioni dettagliate in merito all'andamento delle attività di RDBH, salvo un rapporto mensile [...] contenente indicazioni circa volumi venduti, fatturato, margini EBITDA e EBIT, in sostanza dati con i quali si ricavano al più i volumi e i prezzi medi a livello nazionale" (doc. 270).

**128.** L'amministratore delegato di XELLA ha inoltre sostenuto che "dopo l'arrivo del dott. Arletti come amministratore delegato di RDB e RDBH, ha incontrato serie difficoltà a essere tenuto al corrente delle attività della seconda, cosa che sarebbe invece dovuta essere normale tenuto conto che XELLA detiene il 44% della società" (doc. 270). La precitata costituzione del Comitato (supra, para. 121) avrebbe avuto anche lo scopo di superare le difficoltà informative appena richiamate, posto che il socio tedesco di RDBH ha preteso "la costituzione di un comitato di natura consultiva per poter ottenere le informazioni circa le attività dell'impresa cui Xella ritiene di avere diritto nella sua veste di azionista della stessa" (doc. 270).

**129.** Con riferimento a tale scambio di informazioni relative a RDBH, fermo il fatto che esso va correlato alla più ampia circolazione di notizie e dati tra RDB e XELLA già considerata, merita rilevare come esso appaia significativamente conforme a una delle richieste che il direttore di XI espone all'amministratore delegato di XELLA quale opportuno strumento di controllo e coordinamento delle attività di RDB (inteso come un diretto concorrente nel mercato del CCA), a seguito dell'autorizzazione a procedere con l'acquisizione di Italsiporex (supra, para. 84).

## **V. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE RELATIVE ALL'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE**

**130.** La denuncia da cui ha preso avvio l'istruttoria (docs. 1-5) lamentava in primo luogo il fatto che RDB, tra il gennaio e il febbraio del 2005, avesse presentato un'aggressiva offerta di acquisto di ITGB ai proprietari della società, minacciando, in caso di rifiuto, di avviare un attacco sul mercato nei confronti della stessa. A seguito del diniego a cedere integralmente la società, opposto dall'azionista di riferimento di ITGB, tale attacco sarebbe stato effettivamente posto in essere a partire dal mese di marzo e proseguito per i mesi seguenti sotto forma di offerte selettive di CCA alla clientela di ITGB con prezzi anormalmente bassi<sup>65</sup>. In aggiunta, RDB avrebbe diffuso notizie volte a screditare commercialmente la concorrente ITGB ed effettuato uno storno di dipendenti, con ciò ponendo in essere alcune condotte riconducibili a fattispecie tipiche della concorrenza sleale, a supporto della propria attività immediatamente rilevante sotto il profilo antitrust.

### **V.1. ELEMENTI DOCUMENTALI RELATIVI AD AZIONI DI RDB CONTRO ITGB**

**131.** Dagli accertamenti istruttori è emerso come RDB avesse effettivamente da tempo l'intenzione di acquistare i produttori concorrenti rimasti, ovvero Italsiporex e ITGB, nell'ambito di un programma teso a consolidare la propria posizione nel mercato italiano del CCA. Nel già citato documento relativo alle strategie di RDB, risalente presumibilmente al 2004, si legge al proposito che RDBH "ha un piano di incremento delle capacità produttive, in

<sup>65</sup> [Secondo la ricostruzione fornita in corso di audizione dal rappresentante di ITGB, "L'ing. Ceccarelli ricorda con precisione la seconda settimana di marzo come data di avvio dell'attacco di RDB/RDBH, perché in quel periodo ha ricevuto tutte insieme numerose telefonate di propri rappresentanti che riscontravano allarmati come RDB/RDBH avesse improvvisamente iniziato a proporre prezzi completamente fuori mercato, con ribassi di 10-12 €/mc rispetto ai prezzi che praticava in precedenza, oltre all'offerta di bancali gratuiti di prodotto per ogni acquisto" (doc. 233). ]

particolare a Pontenure e dovrebbe puntare ad acquisire uno dei due concorrenti italiani, in un caso per chiudere il centro produttivo ed usufruire della quota di mercato e nell'altro per incrementare dal 60% circa al 75% circa la nostra presenza" (doc. 18). Ancora, dal verbale della riunione del consiglio di amministrazione di RDB tenutosi il 30 marzo 2005 risulta che "l'amministratore delegato informa che nel piano strategico di crescita del Gasbeton è prevista altresì la possibilità di acquisizione dell'ultimo produttore rimasto in Italia" (doc. 43).

**132.** Che, all'inizio del 2005, un'offerta di acquisizione rivolta da RDB a ITGB nei termini lamentati dalla seconda debba esservi stata, trova conferma nelle informazioni circolate all'interno di XELLA. In un messaggio e-mail del 23 luglio 2005 (doc. 118.62), con cui l'amministratore delegato di XELLA dà conto all'allora direttore di XI della situazione corrente di mercato e di certi suoi contatti con l'azionista di maggioranza di ITGB, si legge infatti che "sappiamo da Ceccarelli che egli non trova l'offerta di RDB particolarmente simpatica"<sup>66</sup>.

**133.** RDB, dal canto suo, pur riconoscendo che i suoi vertici societari hanno incontrato quelli di ITGB all'inizio del 2005 per discutere della possibile acquisizione dell'impresa, ha recisamente negato di aver mai attaccato ITGB sul mercato, sostenendo di essersi limitata a perseguire una politica di espansione all'interno di un mercato – che la società ritiene essere quello più generale delle murature – dove tutti i produttori/venditori di CCA hanno ampie possibilità di manovra. Secondo le parole dell'amministratore delegato della società, "l'incremento delle vendite di RDB negli ultimi anni non ha avuto alcun impatto sulla posizione di ITGB (che da anni dichiara vendite di prodotto costanti, nell'ordine dei 100.000 mc), dal momento che come già detto si tratta di un mercato in espansione, dunque esistono opportunità di acquisizione di nuovi clienti per tutti". Ancora, "riguardo a ITGB, che opera prevalentemente in Lazio e Campania, rileva come i prezzi medi di RDBH risultino aumentati tra il 2005 e il 2006, oltre che tra il 2004 e il 2005, a riprova che non c'è stata nessuna particolare azione illecitamente aggressiva" (doc. 238).

**134.** L'attacco commerciale sferrato da RDB nei confronti di ITGB e il suo intento escludente, nondimeno, risultano provati da una serie di documenti rinvenuti presso la sede di RDB a Pontenure e quella di RDBH a Volla, oltre che dalla percezione che delle azioni commerciali di RDB hanno avuto gli altri operatori presenti sul mercato. A quest'ultimo riguardo, merita richiamare un memorandum sulla situazione del mercato italiano del CCA – redatto nell'aprile 2006 (dunque in una fase comunque già distante da quella più acuta lamentata da ITGB) da uno dei responsabili italiani di vendita di XELLA e reperito presso Xella Thermopierre in Francia – dove si legge (doc. 215.26) che "c'è una guerra in corso tra RDB e Italgasbeton in particolare nel centro/sud dell'Italia con prezzi terribili. RDB vuole chiudere Italgasbeton"<sup>67</sup>.

**135.** Per quel che riguarda gli elementi documentali rinvenuti presso le sedi di RDB e RDBH, rilevano in primo luogo sei documenti dal significativo titolo "Azione contro Italgasbeton", consistenti in tabelle aventi le seguenti voci di colonna: 'Nominativo cliente', 'Località', 'Prov.', 'mc/annuì', 'Status', 'euro/mc', nonché in alcuni casi 'Fatturato'. Nella colonna intitolata 'Status', in particolare, viene indicato se il cliente è stato 'Acquisito' o sia ancora in 'Trattativa'. Il primo di questi elenchi (doc. 177), riporta 17 nominativi di clienti, dei quali 5 risultano ancora in trattativa e 12 già acquisiti, con 6 'Primi ritiri già effettuati'. In cima al documento compare la dicitura 'Aggiornamento del 05/04/05' e, al fondo, 'Totale Acquisito 23.200 mc'.

**136.** Rispetto a tali elenchi, particolarmente chiarificatore circa la funzionalità dell'azione commerciale a un ampio e continuato attacco mirato nei confronti del principale concorrente di RDB risulta essere un messaggio e-mail di accompagnamento – inviato il 5 aprile 2005 dal direttore commerciale di RDB, Pier Giulio Pizzetti, al suo amministratore delegato – dove si legge quanto segue: "Ti allego come richiesto la situazione aggiornata relativa all'azione contro Igb [leggi ITGB]. Entro fine settimana ti aggiornerò sulla nuova situazione (abbiamo altre operazioni in corso ...)" (doc. 176).

**137.** Una successiva lista di 22 nominativi clienti, parzialmente coincidenti con quelli di cui al doc. 177, è un 'Aggiornamento del 19/04/05' della già nota "Azione contro Italgasbeton" (doc. 178). In questo caso, il 'Totale Acquisito' ammonta a '24.800 mc'. Tabella del medesimo tenore, ma contenente 37 nominativi di clienti con 'Aggiornamento del 23/05/2005' e 'Totale Acquisito 34.400 mc' è anche il doc. 89, che riporta 28 clienti acquisiti e 7 ancora in trattativa. Segue a distanza cronologicamente ravvicinata un ulteriore 'Aggiornamento del 10/06/2005', in cui i nominativi arrivano a essere 51, tutti acquisiti (doc. 88).

**138.** Anche in questo caso la tabella è stata inviata in pari data dal responsabile commerciale per il CCA come allegato a un messaggio e-mail, indirizzato a quattro nominativi ripartiti tra 'SEDE/RDB/IT', 'CENTRI DI PROD/RDB/IT' e 'SOC COLLEGATE/RDB/IT'. Nel messaggio si legge quanto segue: "Dopo a chiusura della fatturazione, vi allego la situazione relativa ai clienti presi ad Italgasbeton. Vi prego di soffermarvi su due punti in particolare: 1. Molti clienti hanno fatturato pari a "0" 2. Molti clienti hanno fatturati non comparabili alle potenzialità dichiarate. Sono necessarie alcune riflessioni: i nostri agenti hanno venduto la pelle dell'orso troppo presto??? Italgasbeton ha rilanciato e siamo tornati al punto di partenza??? E' inutile che vi ricordi quanto è fondamentale, per il raggiungimento del Budget, concretizzare e capitalizzare la "flessibilità commerciale" che in questo momento è possibile attuare. In realtà ad oggi, fatturati alla mano, abbiamo indebolito Italgasbeton del 2% ...".

<sup>66</sup> ["Wir wissen von Ceccarelli, daß er die RDB-Angebote nicht besonders sympathish findet."]

<sup>67</sup> ["There is a war between RDB and Italgasbeton in particular in the centre/south of Italy with terrible prices. RDB wants to close Italgasbeton".]

**139.** Il successivo documento relativo all'azione contro il concorrente ITGB reperito in ispezione presso RDB è cronologicamente 'Aggiornato al 31/10/05' e riporta 105 nominativi, dei quali ben 97 risultano acquisiti per un 'Totale Acquisito 33.800 mc' (doc. 25). Vi è infine un 'Aggiornamento del 17/11/05', sempre relativo ai precedenti 105 nominativi e contenente un 'Totale Acquisito 29.550 mc' (doc. 26).

**140.** Che la rete commerciale di RDB abbia ben presente di dover puntare specificamente i clienti di ITGB lo dimostrano anche altri documenti, rinvenuti presso la sede di Volla di RDBH (doc. 91). In un messaggio e-mail inviato il 10 maggio 2005 da un agente di zona a Enrico Galdi, responsabile RDB per la vendita di CCA nell'intero Sud Italia, si legge: *"Sono ritornato dal cliente in oggetto (attualmente ITALGASBETON) gli ho offerto RDB a 64,00 euro mc e ITALSIPOREX 60,00 euro mc. Tornerò in giornata da Antonio Amoroso a Casaluce (altro Italgasbeton) credo che alla lunga qualcuno riusciremo a portarlo a casa"*. Circa due mesi dopo, lo stesso Galdi scrive un e-mail a Pizzetti per inviargli delle fotografie scattate al piazzale di ITGB su cui l'impresa sta accumulando CCA, evidentemente invenduto. Il messaggio riporta: *"ti invio foto del piazzale Italgasbeton di Anagni scattate stamattina (05/07/2005). Come puoi constatare siamo lontani dal piazzale vuoto visto qualche mese fa! Se continueremo a monitorarlo in futuro a cadenza periodica, ne potremo trarre ogni informazione a noi utile"*.

**141.** Ancora una volta, la condotta di RDB nei termini denunciati da ITGB trova conferma in documenti provenienti da un soggetto terzo particolarmente qualificato. In un messaggio e-mail (doc. 113) del 30 maggio 2005, con riferimento alle attività commerciali di RDB nelle aree del centro e sud Italia, Govers scrive a Buck-Emden che *"stanno ancora usando il marchio/imbballaggio di Italsiporex. Al fine di creare una certa confusione stanno comunicando sul mercato che RDB si comprerà anche Italgasbeton"*<sup>68</sup>. In un successivo messaggio e-mail del 22 luglio 2005 ricevuto dal direttore di XI (doc. 118.3), si legge anche che uno dei suoi principali agenti commerciali *"è quasi sicuro che Italgasbeton è stata acquistata da RDB, dal momento che loro [leggi RDB] sono alla ricerca di nuovi agenti e alcune persone che lavoravano per Italgasbeton hanno già cambiato per così dire scrivania"*<sup>69</sup>.

**142.** Quanto riportato nel precedente paragrafo conferma le lamentele formulate da ITGB nella denuncia presentata all'Autorità (docs. 1-5), dove, tra le altre cose, contestava la diffusione sul mercato da parte di RDB di notizie volte a screditarla dinanzi a clienti e fornitori – notizie relative più in particolare alla prossima chiusura/acquisizione di ITGB da parte di RDB – nonché uno storno di dipendenti culminato nel passaggio a RDB del direttore commerciale di ITGB, sig. Fabio Tonucci. Richiesti al proposito di chiarimenti, i rappresentanti di RDB in audizione hanno risposto che il sig. Tonucci *"si è presentato spontaneamente a RDBH in quanto ITGB lo pagava in maniera irregolare e saltuaria. A partire dal settembre 2005, opera come assistente tecnico per alcune zone dell'Alta Italia sulla base di un contratto di collaborazione"* (doc. 238).

**143.** Il rapporto di collaborazione tra RDB e il sig. Tonucci, peraltro, sarebbe stato definito diversi mesi prima della cessazione degli incarichi di quest'ultimo nella struttura commerciale di ITGB. Tale risalenza si ricava da un messaggio e-mail inviato da Govers a Buck-Emden, datato 27 luglio 2005 e dove il dirigente di XI dice di aver *"avuto un incontro con il sig. Tonucci (ex YTONG) durante il quale lui ha informato che smetterà di lavorare per Italgasbeton e che ha firmato un contratto con RDB (come 'libero professionista'). Si concentrerà esclusivamente su progetti. Gestirà alcuni agenti e venditori"*<sup>70</sup> (118.64).

**144.** Sempre con riferimento al passaggio del sig. Tonucci nella rete commerciale di RDB, il rappresentante di ITGB ha rilevato che *"l'attacco nei confronti di clienti tradizionalmente di ITGB può essere stato condotto capillarmente da RDB/RDBH forse proprio grazie alla collaborazione del sig. Tonucci, il quale potrebbe aver trasferito a RDB/RDBH informazioni riservate sulla struttura commerciale e soprattutto sulla clientela di ITGB. Si tratta evidentemente di informazioni altamente riservate e che hanno permesso all'azione di RDB/RDBH di essere selettivamente aggressiva, con grande precisione e accuratezza, in un modo che non corrisponde assolutamente alle normali condizioni di concorrenza sul mercato: infatti, RDB/RDBH ha potuto andare ad offrire prezzi inferiori proprio su specifici ed importanti clienti di ITGB, per indebolirla e poi eliminarla dal mercato"* (doc. 233).

**145.** Secondo la percezione della rete degli agenti commerciali di ITGB, peraltro, l'attività di Tonucci sarebbe stata sospetta da diverso tempo. Sempre in corso di audizione, il rappresentante di ITGB ha infatti sottolineato come *"proprio in concomitanza con l'inizio dell'attacco di RDB/RDBH, il sig. Tonucci si sia mostrato sempre meno presente ai suoi compiti all'interno della struttura commerciale di ITGB e rispetto alla normale cura dei rapporti con la clientela, al punto che numerosi agenti di ITGB hanno richiesto un confronto diretto con Tonucci alla presenza dello stesso ing. Ceccarelli, incontro tenuto in data 6 aprile 2005, durante il quale tutti gli agenti gli hanno poi espressamente chiesto conto di tale condotta ritenuta dannosa per le vendite di ITGB"* (doc. 233).

---

<sup>68</sup> *["They are still using the trademark/fole of Italsiporex. In order to create a certain confusion they are communicating in the market that RDB will also take-over Italgasbeton".]*

<sup>69</sup> *["Davide [Boschiero] meinte, dass es fast sicher ist, dass Italgasbeton von RDB gekauft wurde, da sie auf der Suche sind nach neuen Agenten und einige Leute, die bei Italgasbeton arbeiteten sozusagen schon ihren Schreibtisch gewechselt haben".]*

<sup>70</sup> *["I had a meeting with mr Tonucci (ex YTONG) where he informed that he will stop working for Italgasbeton and has signed a contract with RDB (as "freiberufliche"). He will purely concentrate himself on projects. He will manage some agents and some salespeople".]*

## V.II. ANALISI ECONOMICHE RELATIVE ALLA POLITICA COMMERCIALE DI RDB

**146.** Alla luce degli elementi raccolti nel corso degli accertamenti ispettivi, sono state effettuate una serie di analisi sui prezzi praticati e costi sostenuti da RDB per forniture di CCA a clienti stabiliti sul territorio italiano, al fine di verificare la legittimità sotto il profilo antitrust della condotta commerciale dell'impresa. Le verifiche effettuate sono state volte in particolare ad accertare il rapporto tra (1) i prezzi praticati da RDB, (2) i costi medi evitabili – intesi come la media dei costi che un'impresa può evitare di sostenere astenendosi dal produrre un determinato ammontare di extra-produzione, d'ordinario corrispondenti ai costi variabili in quanto legati direttamente alle variazioni di produzione – e (3) i costi totali medi.

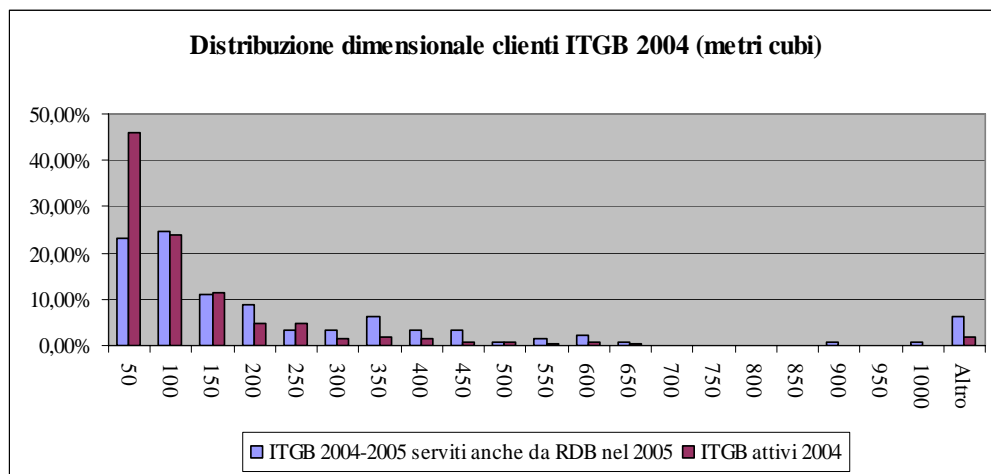
**147.** Per accertare l'eventuale illiceità della condotta di RDB nei confronti di ITGB rispetto alla vendita di CCA all'interno del mercato italiano, è stato definito un periodo di tempo rilevante per l'osservazione di tale condotta. A tale fine si è preso in considerazione l'anno 2005: ciò in quanto, come già detto in precedenza, le lamenti di ITGB ed i documenti sopra descritti fanno riferimento a un attacco preordinato nei confronti della propria clientela posto in essere a partire dai primi mesi di tale anno. Peraltro, secondo quanto rilevato dalla stessa ITGB in corso di audizione (doc. 233), dall'inizio del 2006 – ovvero subito dopo l'avvio del procedimento in epigrafe da parte dell'Autorità, avvenuto nel dicembre 2005 – i prezzi praticati da RDB sarebbero poi risaliti per attestarsi su importi più elevati rispetto a quelli riscontrati nel 2005.

**148.** Si fa infine presente che, per il complesso di analisi e confronti di seguito riportato, si è fatto riferimento (a) ad alcuni files di gestione rinvenuti presso la sede di RDB a Pontenure, contenenti un set di informazioni relative a tutte le fatture per la vendita di CCA emesse da RDB negli anni 2004 e 2005 (doc. 62, in particolare i files 'anno 2004', 'anno 2005', 'Conti economici Gasbeton consolidato', 'Costi industriali Hebel' e 'Margini piano 2006-2008'); (b) a una serie di informazioni richieste appositamente a RDB (doc. 244); (c) a una serie di informazioni richieste appositamente a ITGB (docs. 243 e 261); (d) a quanto segnalato da RDB nelle proprie deduzioni difensive, con particolare riferimento all'eccedenza dei ricavi rispetto ai costi di trasporto del CCA prodotto da RDBH ai clienti RDB, originariamente non tenuta in considerazione nelle Risultanze Istruttorie. I dati impiegati per le elaborazioni degli Uffici sono contenuti in un supporto informatico allegato al presente provvedimento (All. 1).

### Raffronto della clientela di RDB e ITGB

**149.** I dati a disposizione indicano che, se la maggior parte dei clienti RDB e ITGB si sono serviti sempre da una delle due imprese soltanto, vi è tuttavia un certo numero di clienti che è stato rifornito, nel biennio 2004/2005, da entrambe le imprese, passando da [50-100] a [150-200]. Per quanto riguarda l'importanza per ITGB di tali clienti comuni, si rileva che nel 2005 essi rappresentavano il [15-25]% dei clienti complessivi per ordini corrispondenti al [15-25]% del CCA venduto. Se tuttavia si analizza il peso che aveva nel 2004 il sottoinsieme dei 'clienti comuni 2005' serviti da ITGB, emerge come essi, pur corrispondendo in tale anno al solo [10-20]% dei clienti di ITGB, esprimevano ben il [25-35]% degli acquisti: in media, dunque, tali clienti erano più grandi e importanti degli altri clienti di ITGB. Il grafico seguente riporta la distribuzione dimensionale del totale dei clienti di ITGB nel 2004 nonché del sottoinsieme dei 'clienti comuni 2005' serviti da ITGB anche nel 2004, evidenziando come questi ultimi siano maggiormente presenti nelle classi dimensionali più elevate.

**Grafico III: distribuzione dimensionale dei clienti di ITGB nell'anno 2004. Dati in volume.**



**150.** Dalle analisi effettuate sui dati risulta inoltre che (1) la riduzione delle vendite in volume ai clienti comuni 2005 serviti da ITGB anche nel 2004 è stata di circa [omissis] mc, pari al 70% circa della riduzione di vendite sperimentata tra il 2004 e il 2005 da ITGB (circa [omissis] mc); (2) a tale riduzione è corrisposto un aumento delle vendite di RDB a questo gruppo di clienti pari a circa l'85% (cioè circa [omissis] mc) di quanto perso da ITGB.

**151.** Per quel che riguarda la distribuzione dei clienti di RDB e ITGB a livello territoriale, si riscontra come – scendendo a un’analisi su base regionale e provinciale – le vendite di CCA non siano distribuite omogeneamente. Le tabelle seguenti riportano la distribuzione delle vendite di RDB e ITGB nelle prime dieci province e in quattro regioni d’Italia particolarmente rilevanti per le vendite di entrambe le società:

**Tab. IV: Distribuzione geografica delle vendite di RDB**

<b>PROVINCIA</b>	<b>RDB anno 2004</b>	<b>RDB anno 2005</b>
Napoli	[omissis]	[omissis]
Roma	[omissis]	[omissis]
Milano	[omissis]	[omissis]
Salerno	[omissis]	[omissis]
Torino	[omissis]	[omissis]
Brescia	[omissis]	[omissis]
Trento	[omissis]	[omissis]
Caserta	[omissis]	[omissis]
Bari	[omissis]	[omissis]
Lecce	[omissis]	[omissis]
<i>Totale</i>	[omissis]	[omissis]
<b>REGIONE</b>	<b>RDB anno 2004</b>	<b>RDB anno 2005</b>
Campania	[omissis]	[omissis]
Lombardia	[omissis]	[omissis]
Lazio	[omissis]	[omissis]
Puglia	[omissis]	[omissis]
<i>Totale</i>	[omissis]	[omissis]

**Tab. V: Distribuzione geografica delle vendite di ITGB**

<b>PROVINCIA</b>	<b>ITGB anno 2004</b>	<b>ITGB anno 2005</b>
Napoli	[omissis]	[omissis]
Roma	[omissis]	[omissis]
Latina	[omissis]	[omissis]
Prato	[omissis]	[omissis]
Caserta	[omissis]	[omissis]
Bari	[omissis]	[omissis]
Frosinone	[omissis]	[omissis]
Chieti	[omissis]	[omissis]
Salerno	[omissis]	[omissis]
Viterbo	[omissis]	[omissis]
<i>totale</i>	[omissis]	[omissis]



REGIONE	ITGB anno 2004	ITGB anno 2005
Campania	[omissis]	[omissis]
Lazio	[omissis]	[omissis]
Puglia	[omissis]	[omissis]
Lombardia	[omissis]	[omissis]
<i>totale</i>	[omissis]	[omissis]

**152.** Dai dati appena riportati emerge immediatamente che la concentrazione delle vendite in alcune province è più accentuata per ITGB: le prime dieci province pesano infatti per il **[45-55]**% circa delle vendite di RDB e per oltre il **[65-75]**% per quelle di ITGB. In particolare, le vendite nelle province di Roma e Napoli rappresentano da sole quasi la metà delle vendite di ITGB (**[40-50]**% nel 2004 e **[40-50]**% nel 2005). A livello regionale, il fenomeno presenta caratteri analoghi, posto che le prime quattro regioni pesano per circa il **[55-65]**% in RDB e circa il **[65-75]**% per ITGB, ma, nel caso di ITGB, Campania e Lazio da sole rappresentano quasi il **[60-70]**% delle vendite. A questo riguardo, si ritiene che il differente peso di alcune regioni/province sia soprattutto riconducibile alla diversa localizzazione degli impianti sul territorio, con quelli di RDB a Pontenure (PC) e Volla (NA), quello di ITGB ad Anagni (FR).

#### **Dati di riferimento e metodologia di analisi impiegati**

**153.** Come già anticipato, nell'attività istruttoria di verifica della condotta di RDB si è fatto riferimento ad alcuni *files* di gestione acquisiti in corso di ispezione, e in particolare a due *files* riportanti i dati di tutte le fatture emesse da RDB nel 2004 e nel 2005 per vendite di CCA. Gran parte delle analisi seguenti sono basate sul *file* relativo al 2005, dal quale è stato ricavato un database che include **[omissis]** ordini, corrispondenti a tutti gli ordini contenuti nel file *anno2005.xls* riguardanti il prodotto 'Gasbeton', con l'eccezione di quelli relativi alla provincia codificata '99' da agenti codificati come 'uff. estero' oppure 'MARONI CAST. CH': si è ritenuto infatti che tali ordini fossero riferiti a vendite all'estero e, quindi, da escludere dall'analisi. I *files* contengono anche dati relativi ai costi e ai ricavi corrispondenti al singolo ordine, indicati da sigle che RDB ha decifrato, in risposta ad una specifica richiesta di informazioni, nei termini seguenti:

**Tab. VI: legenda delle sigle contenute nei files di gestione di RDB (doc. 244)**

STAB	Stabilimento di produzione
PROV	Provincia
REG	Regione
QTAGEST	Quantità venduta, in termini di una unità gestionale di misura comune
QTAVEND	Quantità venduta, nella sua unità di misura
UMG	Unità di misura 'gestionale'
UMV	Unità di misura quantità venduta
TCLI	Tipologia cliente (=3 se rivenditore, =0 altrimenti)
LISTINO	Prezzo base fissato da RDB
PREZZO	Prezzo effettivo (comprensivo dell'eventuale trasporto presso il cliente, se richiesto)
ONERI	Oneri finanziari figurativi connessi alle condizioni di pagamento concesse (le dilazioni comportano un minor ricavo)
TRASPORTO	Ricavo conseguito quando il CCA viene trasportato al cliente (c.d. vendita franco destino)
PREMI	Premi riconosciuti a coloro che indirizzano RDB a un potenziale cliente
SPESEVARIE	Spese varie
RIC	Prezzo – oneri - trasporto – premi – spese varie
PROVV	Provvigioni
MAGG	Maggiorazione EDP (a copertura dei costi di elaborazione dati)
PROGZ	Percentuale figurativa dello 0,25% applicata per pagare i costi dell'ufficio tecnico
COSTI	Costi di produzione del prodotto finito (materia prima, manodopera e manutenzioni). Nota: per RDB il costo del prodotto è il prezzo di acquisto da RDB Hebel
FAMIGLIA	Gasbeton prima scelta o Italsiporex
PRODOTTO	Tipo di prodotto (tramezze, blocchi ecc. di varie misure)
CLIENTE	Nominativo cliente

**154.** Ai fini delle analisi qui svolte, si è assunto che i costi di produzione ("COSTI") e quelli relativi a provvigioni ("PROVV"), premi (PREMI), oneri finanziari figurativi ("ONERI") e spese varie connesse al singolo ordine ("SPESE VARIE") possono essere considerati costi variabili evitabili. Le voci MAGG e PROGZ rappresentano valori di costo attribuiti a ciascun ordine sulla base di una percentuale fissa sui ricavi, destinati a coprire costi di struttura e pertanto non evitabili. La somma di COSTI, PROVV, PREMI, ONERI e SPESE VARIE rappresenta quindi una stima dei costi

variabili evitabili per singolo ordine (e, di conseguenza, attraverso successive aggregazioni, valutabili anche per cliente, area, tipologia di prodotto ecc.).

**155.** Confrontando i costi appena citati con i ricavi per ordine risultanti dallo stesso *file*, è stato possibile determinare se una singola vendita sia stata fatta applicando prezzi che coprono i costi variabili/evitabili. Dato che per ogni ordine è indicata l'identità del compratore, si sono potute analizzare anche le variazioni del margine dei ricavi sui costi evitabili, cioè in che misura i ricavi delle vendite contribuiscono alla copertura dei costi fissi (c.d. "margine di contribuzione ai costi fissi") in relazione all'identità del compratore, verificando quindi se e in che misura sono stati praticati prezzi più bassi – eventualmente al di sotto dei costi totali – ai clienti che RDB aveva in comune con ITGB. Infatti, attraverso il conto economico consolidato<sup>71</sup> della Divisione Gasbeton (doc. 244), è possibile confrontare il margine di contribuzione medio ai costi fissi (cioè per mc) con i costi fissi al metro cubo, e quindi determinare se i prezzi praticati sono stati sufficienti a coprire anche i costi fissi.

**156.** Nell'attività istruttoria si è ritenuto conveniente procedere a ricavare il margine di contribuzione ai costi fissi per mc per ciascun ordine o cliente, utilizzando a tale scopo i precitati *files* di gestione, quindi a confrontare tale margine con i costi fissi medi per mc. Al proposito, si fa presente che, dividendo il margine di contribuzione ai costi fissi per i mc di un ordine, si ottiene il margine di contribuzione effettivo ai costi fissi medi per ciascun ordine. In linea con i principi di cui si dirà più diffusamente in seguito (*infra*, para. 263), va considerato che (a) un margine di contribuzione negativo implica la mancata copertura dei costi variabili medi; (b) un margine di contribuzione positivo, ma inferiore ai costi fissi medi, implica una copertura solo parziale dei costi fissi; (c) un margine di contribuzione positivo e superiore ai costi fissi medi indica un prezzo lecito. Nello specifico, il margine di contribuzione effettivo a livello di singolo ordine o cliente è stato ottenuto a mezzo della differenza tra i ricavi al netto dei ricavi di trasporto e i costi variabili evitabili<sup>72</sup>.

**157.** Al riguardo va notato che i ricavi sono calcolati al netto del prezzo che RDB fa pagare per i trasporti di CCA perché, secondo quanto dichiarato dall'impresa, la voce 'COSTI' dei *files* citati non include i costi di trasporto degli ordini a carico di RDB (doc. 244). Il metodo originariamente utilizzato nelle Risultanze Istruttorie per le analisi assumeva che i ricavi da trasporto fossero uguali ai costi di trasporto: ciò in quanto, ove fossero stati inferiori – ovvero in presenza di uno sconto per così dire implicito attraverso i prezzi del trasporto – tale metodo sarebbe risultato comunque favorevole all'impresa. Nella memoria tecnica allegata alle proprie deduzioni difensive, RDB ha argomentato come dal proprio bilancio per l'anno 2005 risulti che i ricavi da trasporti sono stati superiori ai costi da trasporti e che tale margine, pari a circa 57.000 euro, va a remunerare i costi fissi. Secondo quanto già anticipato, l'Autorità ritiene di accettare tale correzione al metodo adottato per le analisi, da cui consegue peraltro una variazione trascurabile dei risultati riportati nelle Risultanze Istruttorie.

**158.** Quale elemento di riferimento per le analisi svolte nel prosieguo del testo, si riporta qui di seguito il conto economico consolidato della divisione Gasbeton di RDB (le elaborazioni sono state effettuate sui dati contenuti nelle tabelle 2 e 3 allegate al doc. 244).

**[Tab. VII: conto economico consolidato della divisione Gasbeton di RDB]**

	2004		2005	
	euro	euro/mc	euro	euro/mc
Produzione (mc)	[omissis]		[omissis]	
Ricavi lordi	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
<i>Costi variabili di vendita</i>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Ricavi netti	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
<i>Costo del venduto</i>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Margine di contribuzione	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
<i>Totale costi fissi</i>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Margine operativo lordo	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
<i>Ammortamenti</i>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
<i>Accantonamenti e svalutazioni</i>	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
Margine operativo netto	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

<sup>71</sup> [L'impiego del conto economico consolidato riferito al solo CCA è dovuto al fatto che RDB, in base all'accordo di distribuzione intercorrente con RDBH, deve coprire con il suo fatturato sia i propri costi di vendita e struttura, che quelli di produzione e struttura di RDBH.]

<sup>72</sup> [Impiegando le voci di cui alla tabella VII, il calcolo effettuato può essere espresso nei termini seguenti:  
 $MARG.C = RIC - COSTI - PROV.V$ , cioè  $(PREZZO-ONERI-TRASPORTO-PREMI-SPESE VARIE) - COSTI - PROV.V$ , cioè  $(PREZZO-TRASPORTO) - (COSTI+PROVV+ONERI+PREMI+SPESE VARIE)$ .]

**159.** Per ottenere dai dati di cui al conto economico consolidato di RDB dei parametri di costo utili alla verifica della possibile abusività della strategia di RDB, occorre peraltro risolvere alcune questioni preliminari, e in particolare (1) se gli accantonamenti vadano considerati nelle voci di costo oppure no; (2) se i costi evitabili coincidano con i costi variabili oppure parte degli ammortamenti vada inclusa nei costi evitabili. Per quanto riguarda gli accantonamenti, tenuto conto del fatto che essi riguardano imposte e cause legali, prudenzialmente e in maniera più favorevole all'impresa non si è ritenuto corretto prenderli in considerazione.

**160.** Con riferimento all'inclusione degli ammortamenti nei costi evitabili, si nota che, in generale, i costi variabili medi di una produzione predatoria coincidono con quelli della produzione non predatoria se vi sono rendimenti costanti di scala nell'intervallo di quantità rilevante, e non vi è ragione di ritenere che, finché il grado di utilizzazione degli impianti non superi livelli critici, ciò non avvenga anche per la produzione di CCA. Nel corso del 2005, RDB ha realizzato rilevanti investimenti destinati all'aumento della capacità produttiva degli impianti di Pontenure e Volla, con conseguente iscrizione di ammortamenti a bilancio. Posto che gli Uffici non sono in grado di stabilire se tali investimenti sarebbero stati (a) necessari in ogni caso per far fronte ad un aumento di domanda generato da azioni commerciali non abusive e da un andamento favorevole della domanda (con conseguente considerazione dei relativi ammortamenti solo al fine del calcolo dei costi medi di lungo periodo), oppure (b) finalizzati a sostenere una strategia predatoria (con conseguente sommatoria degli ammortamenti ai costi medi evitabili), prudenzialmente e in maniera più favorevole all'impresa si è assunta la prima ipotesi.

**161.** Sulla base delle precedenti avvertenze, sono stati identificati i seguenti parametri di costo:

(a) Costi Evitabili Medi ("CEM") = costi del venduto + costi variabili di vendita = [omissis] euro/mc;

(b) Costi Totali medi ("CTM") = [omissis] = [omissis] euro/mc;

Per equivalenza, si può dire che il margine di contribuzione medio necessario a coprire i costi fissi deve essere pari a [omissis] = [omissis] €/mc. Una volta tenuti in considerazione i margini da trasporto indicati da RDB nelle sue deduzioni difensive, pari a [omissis] euro/mc, il margine di contribuzione necessario a coprire i costi fissi risulta pari a [omissis] euro/mc.

#### **Analisi a livello nazionale degli ordini**

**162.** I clienti di RDB osservati nell'anno 2005 possono essere divisi in tre gruppi: (1) clienti non comuni con ITGB; (2) clienti comuni con ITGB nel 2005; (3) clienti serviti da ITGB nel 2004 ma non nel 2005. Alla luce di quanto sopra considerato, se una strategia selettiva da parte di RDB è stata effettivamente posta in essere, dai dati dovrebbe risultare che ai clienti di ITGB sono stati praticati prezzi sottocosto con una frequenza superiore a quella riscontrabile tra i clienti non comuni: la tabella seguente riporta la ripartizione degli ordini di RDB nel 2005 per tipologia di cliente e livello del margine di contribuzione calcolato a livello di ordine (a seconda della sua sufficienza o meno a coprire i costi fissi medi).

**Tab. VIII: ripartizione degli ordini di RDB nel 2005 per tipologia di cliente**

	livello del margine di contribuzione	livello corrispondente di prezzo	clienti non comuni	totale clienti comuni nel 2005	Totale clienti serviti da ITGB nel 2004 ma non nel 2005
			A	B	
1	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,36%	0,48%	0,82%
2	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	4,85%	10,55%	5,18%
3	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	94,79%	88,96%	94%
		totale ordini osservati	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		mc	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		margine (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]

**Legenda:** 'MARG.C.': margine di contribuzione; 'CEM': costi evitabili medi; 'CTM': costi totali medi

**163.** Le colonne A-B della tabella precedente riportano le percentuali di ordini ricadenti in ognuna delle categorie riportate nelle prime due colonne della tabella stessa: (1) ordini caratterizzati da un margine di contribuzione ai costi fissi negativo (MARG.C. < 0), cioè da un prezzo che non copre i costi evitabili medi; (2) ordini caratterizzati da un margine di contribuzione ai costi fissi positivo ma insufficiente a coprire i costi fissi medi; (3) ordini caratterizzati da un

marginale di contribuzione ai costi fissi positivo e sufficiente a coprire i costi fissi (MARG.C. > [omissis]). La prima categoria comprende gli ordini predatori c.d. 'per sé', la seconda quelli che potrebbero essere considerati 'predatori' solo in un contesto di selettività delle offerte, la terza gli ordini che non sollevano problemi concorrenziali.

**164.** Nonostante nel complesso del campione la percentuale di ordini non sospetti sia preponderante, emerge una chiara differenziazione tra clienti non comuni e clienti comuni. Più nello specifico, da un'analisi dei risultati sopra riportati si riscontra che (a) gli ordini al di sotto dei costi variabili medi e quindi predatori di per sé (cat. 1), hanno un'incidenza trascurabile ('A1': 0,4% delle forniture a clienti non comuni con ITGB, a fronte di 'B1': 0,5% delle forniture a clienti comuni con ITGB nel 2005); (b) gli ordini potenzialmente anticompetitivi perché ricadenti nella cat. 2 sono nettamente più frequenti tra i clienti condivisi nel 2005 da RDB e ITGB rispetto a quelli non comuni: 10,6% ('B2') rispetto a 5% ('A2'). Si rileva altresì al riguardo che il margine medio per mc di RDB per i clienti del primo gruppo risulta di circa il 12% più basso rispetto a quello spuntato tra i clienti del secondo gruppo ([omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc)<sup>73</sup>.

**165.** Nella tabella seguente si è proceduto ad un'analisi più fine dei dati relativi ai clienti comuni. Le colonne C-D-E e G-H riportano infatti le percentuali relative ai tre gruppi in cui possono essere suddivisi i clienti comuni a RDB e ITGB nel 2005 e ai due gruppi in cui possono essere suddivisi i clienti serviti da ITGB nel 2004 ma non nel 2005. In particolare, i clienti comuni del 2005 (B) sono stati ripartiti in (C) clienti condivisi da RDB con ITGB nel 2005 e nel 2004; (D) clienti condivisi nel 2005 e che nel 2004 non erano clienti di ITGB (quindi identificabili come clienti 'nuovi' di ITGB); (E) clienti condivisi nel 2005 e che nel 2004 erano solo clienti di ITGB (quindi identificabili come clienti 'storici' di ITGB). Dal canto loro, il totale dei clienti serviti da ITGB nel 2004 ma non nel 2005 (F) è stato suddiviso in (G) clienti serviti solo da ITGB nel 2004 e solo da RDB nel 2005; (H) clienti comuni a ITGB e RDB nel 2004 e poi serviti solo da RDB nel 2005.

**Tab. IX: ripartizione degli ordini di RDB nel 2005 per tipologia di cliente**

	livello del margine di contribuzione	livello corrisponde nte di prezzo	clienti comuni nel 2005				clienti serviti da ITGB nel 2004 e solo da RDB nel 2005		
			totale	C/04-05	C/05 solo RDB 04	C/05 solo ITGB 04	totale	ITGB/04 no 05	COM/04 no ITGB 05
			B	C	D	E	F	G	H
1	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,48%	1,69%	0,00%	0,00%	0,82%	0,00%	1,49%
2	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	10,55%	13,71%	5,54%	11,71%	5,18%	8,76%	2,24%
3	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	88,96%	84,60%	94,46%	88,29%	94,0%	91,24%	96,27%
		totale ordini osservati	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		mc	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		marginale (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

**Legenda:** 'C/04-05': clienti serviti da RDB e ITGB sia nel 2004 che nel 2005; 'C/05 solo RDB 04': clienti serviti da RDB e ITGB nel 2005, ma dalla sola RDB nel 2004; 'C/05 solo ITGB 04': clienti serviti da RDB e ITGB nel 2005 ma dalla sola ITGB nel 2004 (c.d. "storici ITGB"); 'ITGB 04 no 05': clienti serviti dalla sola ITGB nel 2004 e dalla sola RDB nel 2005; 'COM/04 no ITGB 05': clienti comuni nel 2004 e serviti dalla sola RDB nel 2005.

**166.** Da tale ripartizione emerge che gli ordini sospetti sono relativamente più frequenti tra i clienti condivisi anche nel 2004, arrivando al 14% ('C2'), e nei clienti di ITGB c.d. storici, dove la percentuale si attesta a quasi il 12% ('E2'). Ciò appare indice di un chiaro tentativo di estromettere ITGB dai clienti condivisi e di ridurre l'ampiezza del numero di clienti fedeli all'impresa. Anche il margine per mc spuntato da RDB appare nettamente inferiore rispetto a quello dei clienti non comuni: significativa in particolare è la differenza di margini riscontrata tra i clienti non comuni e i clienti

<sup>73</sup> [Le differenze sono statisticamente significative all'1%.]

condivisi sia nel 2004 che nel 2005 ([omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc). Peraltro, il valore più elevato della frequenza di ordini sicuramente sottocosto perché inferiori ai costi evitabili medi si riscontra proprio nei clienti comuni 2004 e 2005 ('C1': 1,7% contro 'A1' della tabella precedente: 0,4%). Per quanto riguarda i clienti non più serviti nel 2005 da ITGB (Colonne F-G-H), emerge una differenziazione tra quelli comuni nel 2004 (H) e quelli che nel 2004 erano serviti solo da ITGB (G), in quanto per quest'ultimo gruppo la frequenza di ordini sospetti risulta poco meno del doppio di quella media totale<sup>74</sup>.

**167.** In conclusione, con riguardo all'analisi per ordini, si considera come, in assenza di una selettività delle offerte di RDB rispetto ai clienti comuni con ITGB, ci si attenderebbe che la frequenza con cui gli ordini delle diverse categorie si ripartiscono tra le varie tipologie di clienti sia all'incirca la stessa. Le verifiche effettuate e sopra riportate dimostrano che ciò non è vero: i clienti comuni a RDB e ITGB del 2005 hanno infatti frequenze più elevate nelle categorie di ordini che hanno reso a RDB margini più bassi.

#### **Analisi a livello di cliente**

**168.** Nel corso degli accertamenti ispettivi, come già ricordato, sono stati rinvenuti diversi elenchi di clienti intitolati 'Azione contro Italgasbeton', stilati in momenti diversi del 2005 (*supra*, para. 135 ss.): a fianco del nominativo di alcuni clienti riportati in tali elenchi sono indicati dei prezzi medi al metro cubo, verosimilmente quelli proposti da RDB. Dall'analisi dei documenti appena citati risulta che la percentuale di clienti per i quali il prezzo medio non è in grado di coprire i costi totali medi è elevata, sempre superiore al 60%. La tabella seguente riporta le diverse percentuali riscontrate per ognuno dei documenti contenenti le liste di clienti oggetto dell'azione contro ITGB.

**Tab. X: clienti compresi nella 'Azione contro Italgasbeton' per i quali il prezzo indicato è inferiore ai costi medi totali.**

no. doc.	data del doc.	no. clienti con indicazione di prezzo nel documento	prezzi < CTM
doc. 177	5/4/2005	12	100%
doc. 178	19/4/05	15	93,3%
doc. 89	23/5/05	30	73,3%
doc. 25	31/10/05	47	61,7%
doc. 26	17/11/05	30	73,3%

**169.** L'analisi degli acquisti di CCA riconducibili ai medesimi clienti conferma quanto appena riscontrato. La tabella seguente riporta la proporzione di clienti per i quali, dalle analisi effettuate sul totale delle forniture riconducibili al singolo cliente nel 2005, il margine medio per mc risulta in grado di coprire misure diverse di costo. Si fa presente al riguardo che tali dati, in quanto aggregati rispetto a un determinato cliente su base annua, assumono particolare rilevanza circa la complessiva strategia seguita da RDB.

**Tab. XI: ripartizione dei clienti di RDB nel 2005 per tipologia e margine medio**

	livello del margine di contribuzione	livello corrispondente di prezzo	clienti non comuni	clienti non comuni, 'Azione contro ITGB'	clienti comuni nel 2005 (totale)	clienti comuni nel 2005, 'Azione contro ITGB'	ITGB 04, RDB 05 (totale)	ITGB 04, RDB 05, 'Azione contro ITGB'
				A	B	C		D
1	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	3,42%	11,43%	15,03%	17,95%	5,17%	0,00%
3	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	96,35%	88,57%	84,97%	82,05%	94,83%	100,00%
		Clienti	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

<sup>74</sup> [Tutte le differenze indicate risultano statisticamente significative all'1%.]



mc/cliente	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
margin (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

170. Dall'analisi dei dati appena riportati, la selettività dell'azione di RDB emerge con ancora maggiore chiarezza che nel caso dell'analisi relativa agli ordini. La frequenza di forniture sospette tra i clienti non comuni è infatti relativamente bassa ('A2': 3,65%), mentre, al contrario, la frequenza di forniture sospette arriva al 15% nel caso dei clienti comuni ('C2'). Nel caso poi dei clienti comuni i cui nominativi sono citati nei documenti relativi alla nota 'Azione contro Italgasbeton', la percentuale relativa alla soglia di costo più elevata si approssima al 18% ('D2'). Tale percentuale è inoltre elevata anche per i clienti non comuni ricompresi nella 'Azione contro Italgasbeton' (11,4%: 'B2'). Merita considerare come la presenza di una simile tipologia di clienti sembri denotare un attacco per così dire preventivo nei confronti di ITGB da parte di RDB, mirando ad acquisire clienti che il rivale potrebbe aver avuto per varie ragioni interesse a servire<sup>75</sup>.

171. Nello spostare l'analisi al livello del margine di contribuzione unitario medio, la differenza tra clienti non comuni e comuni ([omissis] euro/mc rispetto a [omissis] euro/mc) è di nuovo ampia, in quanto corrispondente al 20% circa, e statisticamente significativa all'1%. La significatività aumenta quando si prenda a riferimento il margine riscontrato tra i clienti compresi nelle liste dell'azione contro ITGB, sia nel caso di quelli comuni per il 2005 ([omissis] euro/mc) che dei clienti che sono passati da ITGB a RDB nel 2005 ([omissis] euro/mc). Dal canto suo, la differenza tra i clienti non comuni e gli ex-clienti di ITGB non compresi nelle liste è più modesta ma pur sempre statisticamente significativa ([omissis] euro/mc rispetto a [omissis] euro/mc), segno che tali clienti si situano comunque su livelli di prezzo più basso. Assai basso è il margine di contribuzione per il sottoinsieme dei clienti non comuni inclusi nelle liste della 'Azione contro Italgasbeton'.

172. I dati a disposizione permettono infine di verificare, con riferimento ai clienti comuni, la variazione della quota di mercato relativa di ITGB<sup>76</sup>. In sintesi, in oltre il 90% dei clienti serviti nel 2004 da ITGB che ricevono una fornitura da RDB nel 2005, la quota di mercato relativa in volume di ITGB diminuisce, e nel 34% dei casi essa si annulla. Per quanto riguarda i clienti serviti solo nel 2005 da ITGB, in tre quarti di essi RDB conquista una quota di mercato superiore al 50%.

#### Analisi degli ordini a livello regionale

173. Secondo quanto già visto (*supra*, para. 151 ss.), gli ordini di CCA evasi da RDB e ITGB non sono distribuiti allo stesso modo tra le varie Regioni d'Italia, come del resto è logico attendersi per una pluralità di ragioni storico-commerciali. Ora, con più specifico riferimento agli ordini sospetti, alcune Regioni contano per una quota assai più elevata della media, né il loro peso all'interno degli ordini regionali è lo stesso: in particolare, è stato accertato che la metà di tutti gli ordini sottocosto praticati da RDB si è concentrata nella Campania e nel Lazio. Con riferimento alla Campania, l'analisi ha consentito di accertare un'estrema aggressività commerciale di RDB in generale, sostenuta dalla disponibilità momentanea di CCA a marchio Italsiporex derivante dall'acquisizione del magazzino dell'azienda rilevata a fine 2004, e che è stata impiegata strategicamente per mantenere in tensione i prezzi in un'area di preminente interesse per ITGB.

174. Ancora più significativi sono gli esiti dell'analisi condotta rispetto ai livelli di prezzo nel Lazio, dove si concentra oltre un quarto degli ordini sospetti registrati a livello nazionale. A questo proposito, è stata effettuata in primo luogo una verifica degli ordini volta ad individuare le percentuali delle diverse tipologie dei medesimi secondo gli stessi criteri precedentemente utilizzati. La tabella seguente riporta la frequenza delle diverse tipologie di ordini tra i vari sottoinsiemi di clienti.

Tab. XII: ripartizione degli ordini di RDB nel 2005 nel Lazio per tipologia di cliente

livello del margine di contribuzione	clienti non comuni		clienti comuni nel 2005			clienti serviti da ITGB nel 2004 e solo da RDB nel 2005		
	Totale	Totale	C/04-05	C/05 solo RDB 04	C/05 solo ITGB 04	ITGB 04, RDB 05	ITGB 04, no 05	COM/04 no ITGB 05
	A	B	C	D	E	F	G	H

<sup>75</sup> [Le differenze tra le frequenze riscontrate per i clienti comuni e quelli non comuni sono statisticamente significative all'1%.]

<sup>76</sup> [Si è ritenuto preferibile effettuare tale verifica sulla quota di mercato relativa in volume, piuttosto che sui volumi venduti da ITGB, in quanto la domanda dei vari clienti dipende dalle commesse che ricevono a loro volta e, quindi, le vendite di ITGB potrebbero variare in maniera del tutto svincolata dai prezzi effettuati dal concorrente.]

1	MARG.C. <0	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2	MARG.C. < [omissis]	8,27%	17,14 %	19,76 %	9,41%	22,44 %	15,33 %	21,33 %	8,06%
3	MARG.C. > [omissis]	91,4%	82,86 %	80,24 %	90,59 %	77,56 %	84,67 %	78,67 %	91,94 %
	totale ordini osservati	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
	marginie (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

**175.** Dall'analisi si ricava una maggior frequenza di ordini sospetti, di molto superiore rispetto a quella nazionale per i clienti comuni ('B2': 17,14% contro 10,55% della voce corrispondente nella tabella IX). La percentuale sfiora il 20% per i clienti comuni sia nel 2004 che nel 2005 ('C2'), e supera il 20% tra i clienti storici di ITGB ('E2': 22,45%). Inoltre, per i clienti comuni il margine medio risulta significativamente inferiore a quello nazionale ([omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc della voce corrispondente nella tabella IX), e una differenza simile si riscontra anche tra i clienti non comuni ([omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc della voce corrispondente nella tabella IX), a testimonianza dell'accesso confronto concorrenziale svoltosi nel 2005 in quest'ambito geografico che, come noto, è il bacino commerciale naturale di ITGB, avendo la società il proprio impianto di produzione localizzato nei pressi di Frosinone.

**176.** La rilevante particolarità del Lazio appare confermata ed accentuata se si guarda ai dati per cliente: come si può osservare dalla tabella seguente, infatti, l'incidenza percentuale di clienti comuni che hanno ricevuto l'intera fornitura a prezzi non in grado di coprire i costi totali medi è pari a due volte e mezza quella dei clienti non comuni, attestandosi a quasi il 26% ('B2').

**Tab. XIII: ripartizione dei clienti di RDB nel 2005 nel Lazio per tipologia e margine medio**

livello del margine di contribuzione	livello corrispondente di prezzo	clienti non comuni	clienti comuni nel 2005	Clienti serviti da ITGB nel 2004 ma non nel 2005	
		A	B	C	
1	MARG.C. < 0	prezzo < CME	0,27%	0,00%	0,00%
2	MARG.C. < [omissis]	Prezzo < CTM	9,33%	25,76%	18,75%
3	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	90,40%	74,24%	81,25%
		totale clienti	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		marginie (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]

**177.** Un'analisi più fine dei dati riportati nella tabella precedente consente, inoltre, di evidenziare come l'attacco commerciale di RDB nel Lazio si sia concentrato in particolare sui c.d. clienti storici di ITGB: ben il 40% di tali clienti, infatti, ha ottenuto offerte da RDB risultanti inferiori ai costi medi totali (vedi colonna 'E2' della tabella seguente), a riprova di una selettività dell'azione di RDB particolarmente marcata.

**Tab. XIV: ripartizione dei clienti di RDB nel 2005 per tipologia**

livello del margine di contribuzione	livello corrispondente di prezzo	clienti comuni nel 2005	clienti serviti da ITGB nel 2004 e solo da RDB nel 2005
--------------------------------------	----------------------------------	-------------------------	---

			totale	C/04-05	C/05 solo RDB 04	C/05 solo ITGB 04	totale	ITGB/04 no 05	COM/04 no ITGB 05
			<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
<b>1</b>	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>2</b>	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	25,76%	16,67%	5,26%	40,00%	18,75%	25,00%	0,00%
<b>3</b>	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	74,24%	83,33%	94,74%	60,00%	81,25%	75,00%	100,00%
		totale clienti	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
		marginie (euro/mc)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

#### Analisi statistico-econometrica ed effetto sulla quota di mercato di ITGB

**178.** Si è visto dalle analisi sopra tracciate come in alcune categorie di clienti per le forniture di CCA, accomunati dall'essere stati serviti da ITGB, sia riscontrabile l'esistenza di margini più bassi rispetto alla media. Al fine di escludere che tali margini siano conseguenza di altre caratteristiche della clientela che RDB possa aver tenuto in conto per definire le proprie offerte indipendentemente dalla diretta concorrenza o meno di ITGB, gli Uffici hanno provveduto a svolgere un'analisi di regressione, regredendo una serie di variabili relative al tipo di ordine e al tipo di cliente che ha effettuato l'ordine (localizzazione, attività, rapporto con ITGB) sul margine medio per ordine.

**179.** Con i minimi quadrati ordinari si è stimata pertanto un'equazione in cui la variabile dipendente era il margine totale medio al mc su un certo ordine e le variabili indipendenti corrispondevano a: (1) una costante; (2) un set di variabili dicotomiche rappresentanti la tipologia di cliente (non comune, comune con ITGB nel 2005 oppure clienti ITGB nel 2004 che sono passati totalmente a RDB nel 2005); (3) una variabile dicotomica rappresentante l'attività del cliente ('TIPO'), assumente valore 1 nel caso di un rivenditore e 0 in caso diverso; (4) un set di variabili dicotomiche rappresentanti le diverse regioni italiane (assumenti valore 1 per il cliente risiedente in una certa regione, 0 altrimenti); (5) un set di variabili dicotomiche rappresentanti la tipologia di CCA (blocchi, blocchi maschiati, tramezzi, tramezzi maschiati, mini pannelli, fodere); (6) un set di variabili dicotomiche rappresentanti lo stabilimento di produzione (Pontenure, Volla, Italsiporex o altro). Con riferimento a quest'ultimo set, va notato che la variabile 'Italsiporex' coglie anche l'effetto della diversa qualità di gasbeton (secondo le indicazioni contenute nei files di gestione, risulta infatti la distinzione tra 'prima scelta' e appunto 'Italsiporex').

**180.** Per ciascun set di variabili dicotomiche è stata eliminata una delle variabili per evitare problemi di collinearità: i coefficienti delle variabili dicotomiche incluse nella regressione rappresentano quindi l'effetto differenziale delle caratteristiche rappresentate da tali variabili rispetto ad un 'caso base' (la costante) rappresentato da un ordine di blocchi CCA Gasbeton prima scelta prodotti a Volla (NA), venduti nel Lazio a clienti non comuni e non rivenditori. La tabella seguente riporta i risultati della regressione (effettuata con l'ausilio del programma 'E-Views 4'). Si noti che gli errori standard sono stati calcolati utilizzando la correzione di White per tener conto dell'eteroschedasticità evidenziata da appositi tests.

**Tab. XV: Analisi di regressione**

**Dependent Variable: MARGNEW\_MC**

Method: Least Squares

Included observations: 43273

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	[Coefficient]	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	[omissis]	0.124540	166.1348	0.0000
COMUNIO5	[omissis]	0.112062	-7.405453	0.0000
PASSATIRDB	[omissis]	0.158477	0.842629	0.3994
TIPO	[omissis]	0.085626	9.295283	0.0000
ABR	[omissis]	0.158449	2.872100	0.0041
BAS	[omissis]	0.359781	7.137672	0.0000

CAL	[omissis]	0.170301	15.22756	0.0000
CAMP	[omissis]	0.082265	23.16571	0.0000
EMRO	[omissis]	0.212591	13.00750	0.0000
FVG	[omissis]	0.532094	8.966042	0.0000
LIG	[omissis]	0.234263	-4.516946	0.0000
LOMB	[omissis]	0.199546	13.47998	0.0000
MAR	[omissis]	0.222638	5.004295	0.0000
MOL	[omissis]	0.224125	14.01726	0.0000
PIEM	[omissis]	0.215074	7.663048	0.0000
PUG	[omissis]	0.096568	17.57871	0.0000
SARD	[omissis]	0.254587	4.447470	0.0000
SIC	[omissis]	0.141659	12.45750	0.0000
TAA	[omissis]	0.226408	-10.62399	0.0000
TOS	[omissis]	0.179226	-9.836403	0.0000
UMB	[omissis]	0.235886	-8.798078	0.0000
VDA	[omissis]	0.405057	10.92569	0.0000
VEN	[omissis]	0.295501	6.425566	0.0000
REGNONSPEC	[omissis]	0.364555	0.516303	0.6056
ALTROSTAB	[omissis]	0.249567	23.40163	0.0000
ITALSIPOREX	[omissis]	0.237305	-88.49323	0.0000
PONTENURE	[omissis]	0.179879	17.96782	0.0000
BLOMAS	[omissis]	0.198376	-11.20067	0.0000
FODERE	[omissis]	0.117185	54.54995	0.0000
MINIP	[omissis]	0.478160	-6.680846	0.0000
TRAM	[omissis]	0.070420	5.854506	0.0000
TRAMAS	[omissis]	0.107709	-22.95542	0.0000
R-squared	[omissis]	Mean dependent var	[omissis]	
Adjusted R-squared	[omissis]	S.D. dependent var	6.55332	9
S.E. of regression	[omissis]	F-statistic	993.702	4
Sum squared resid	[omissis]	Prob(F-statistic)	0.00000	0

**181.** Sulla base dei risultati ottenuti, si può affermare che la regressione è significativa da un punto di vista statistico: le variabili utilizzate spiegano oltre il 41% della variabilità del margine<sup>77</sup>. Come si può osservare, il coefficiente della dicotomica 'COMUNE05' risulta negativo e altamente significativo, a testimonianza dell'esistenza di un effetto sistematico di riduzione dei margini nelle forniture effettuate da RDB nel 2005 a clienti serviti anche da ITGB. Gli ordini diretti a clienti comuni implicano un margine minore del 3,8% circa, una volta tenuto conto di tutti gli altri fattori (localizzazione, attività, tipo di CCA acquistato).

#### **Assenza di relazione tra selettività e dimensione complessiva dei clienti**

**182.** L'analisi precedente mette in luce l'esistenza di una politica di sconti selettivi da parte di RDB nei confronti di ITGB. Gli Uffici si sono tuttavia posti la questione se un simile risultato delle verifiche potesse più semplicemente dipendere dal fatto che RDB – in un'ottica di legittima espansione delle proprie vendite di CCA – avesse cercato di applicare sistematicamente sconti a tutti i clienti aventi grandi dimensioni complessive. Se tra tali clienti risultassero essere più frequenti quelli di ITGB, la selettività sopra riscontrata potrebbe infatti essere considerata quale semplice

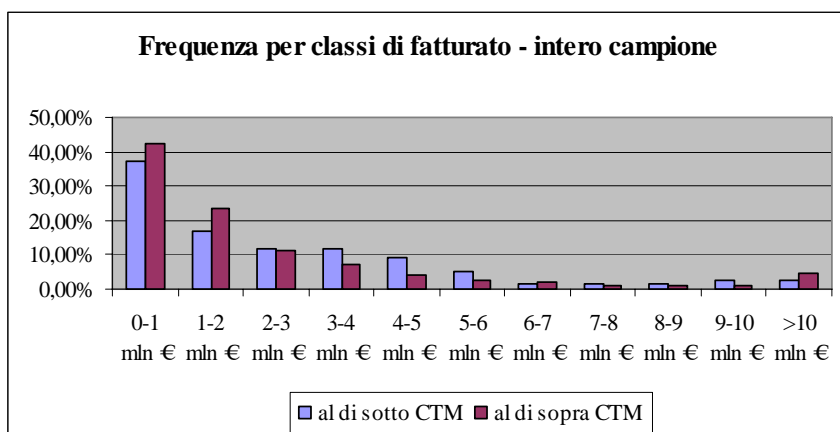
<sup>77</sup> [Questa capacità esplicativa è tipica delle analisi cross-section. Si rileva tuttavia che, se si usa come variabile dipendente il margine sull'ordine e si aggiungono i metri cubi tra le variabili esplicative, i risultati sono qualitativamente gli stessi in termini di significatività delle variabili, ma il coefficiente di determinazione migliora notevolmente, arrivando al 91%. ]

riflesso di una generalizzata politica promozionale basata su offerte di prezzo nei confronti dei propri grandi clienti. Al fine di verificare questa possibilità è stato pertanto richiesto alla Guardia di Finanza di utilizzare le proprie risorse informatiche per reperire il fatturato e il settore di attività dei clienti RDB inclusi nel file *anno2005.xls* (doc. 268).

**183.** La Guardia di Finanza è stata in grado di reperire tali informazioni per **[omissis]** clienti su un totale di **[omissis]**, pari al 71,9% (doc. 272). Eliminando i clienti con denominazioni coincidenti che operano in regioni diverse e per i quali risultava dubbia la corretta attribuzione dei dati di fatturato, si è giunti ad un campione di **[omissis]** clienti (70,68%): tale campione comprende **[100-150]** dei **[150-200]** clienti 'comuni 2005', cioè dei clienti serviti anche da ITGB nel corso del 2005, considerandone dunque il 69,6%. La metodologia seguita nella verifica è stata quindi la seguente: in primo luogo si è cercato di stabilire se la distribuzione dei clienti comuni per fatturato fosse significativamente diversa da quella dei clienti non comuni, e nessuna differenza significativa è emersa. Successivamente si è verificato in che misura la distribuzione per fatturato di ordini sospetti (cioè con margine inferiore a 15,20 euro/mc: v. *supra*, para. 161) e di quelli non sospetti differisse tra clienti comuni e non comuni. Mentre nessuna differenza è emersa per i clienti non comuni – a riprova dell'assenza di una politica sistematica verso i clienti potenzialmente più interessanti in termini di dimensioni di acquisto entro tale categoria – una differenza è emersa per i clienti comuni, il che appare confermare la selettività della politica di RDB.

**184.** I due grafici seguenti riportano la distribuzione, per classi di fatturato, dei clienti per i quali il margine per mc in media è al di sotto dei costi totali medi e di quelli per i quali il margine è superiore a tale livello, separatamente per il gruppo dei "comuni" con ITGB e per l'intero campione (il grafico riferito ai soli clienti non comuni è praticamente identico a quello dell'intero campione). Si osserva che per il totale dei clienti, le due distribuzioni non risultano significativamente differenti<sup>78</sup>: in particolare, non si riscontra un maggior numero di clienti ai quali RDB ha fornito CCA a prezzi inferiori ai costi totali medi nelle classi di fatturato più alte. Ciò sembra indicare che RDB non ha utilizzato prezzi più bassi in relazione alla dimensione potenziale del cliente.

**Grafico IV: distribuzione per classi di fatturato dei clienti di RDB**



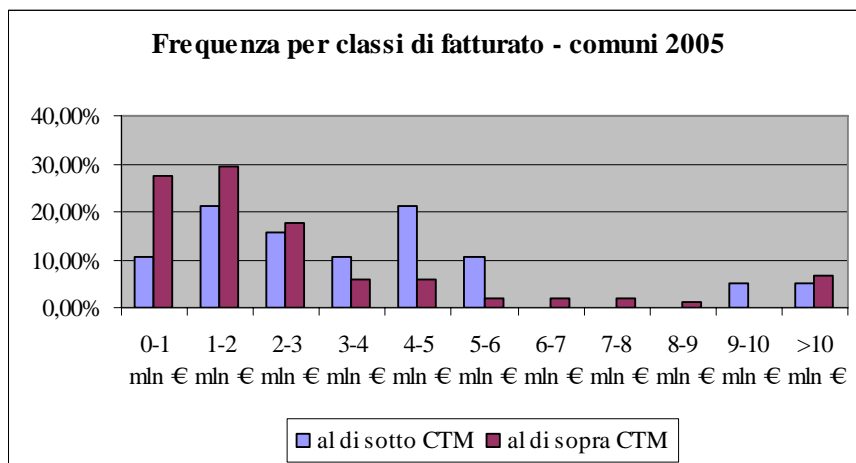
**185.** Un risultato assai diverso si apprezza con riferimento all'analisi dei clienti comuni. Infatti, come risulta dal grafico seguente, oltre il 40% dei clienti per i quali RDB ha applicato prezzi inferiori ai costi totali medi appartengono alle classi da 4 a 6 milioni di euro, e solo il 30% appartiene alle due classi più basse<sup>79</sup>. Si ricava da tali risultanze come RDB abbia praticato prezzi più bassi soprattutto ai clienti comuni più grandi, e ciò nonostante il fatto che, in generale, RDB non perseguisse una politica di sconti sistematici nei confronti dei clienti di maggiori dimensioni in termini di fatturato. Merita ricordare al proposito come una specifica considerazione dell'aspetto dimensionale dei clienti da sottrarre a RDB era stata espressa proprio dai dirigenti di RDB principalmente coinvolti nell'azione contro il concorrente: si richiama sul punto quanto scritto dal direttore commerciale di RDB circa il fatto che molti dei clienti ricompresi nelle liste della 'Azione contro Italgasbeton', dati alla mano "hanno fatturati non comparabili alle potenzialità dichiarate" (doc. 88: *supra*, para. 138), con ciò evidentemente svelando uno dei criteri fondamentali con cui gli obiettivi erano stati selezionati.

**Grafico V: distribuzione per classi di fatturato dei clienti di RDB comuni con ITGB.**

<sup>78</sup> [Un test chi-quadrato di adattamento della distribuzione dei clienti al di sotto del CTM a quella dei clienti al di sopra del CTM non permette di respingere l'ipotesi che la prima sia simile alla seconda ad un livello di significatività dell'1%.]

<sup>79</sup> [Un test chi-quadrato di adattamento della distribuzione dei clienti al di sotto del CTM a quella dei clienti al di sopra del CTM permette di respingere l'ipotesi che la prima sia simile alla seconda ad un livello di significatività del 5% ma non dell'1%.]





## VI. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

**186.** Secondo quanto già anticipato, RDB e XELLA hanno rappresentato le proprie posizioni a mezzo di due memorie difensive, depositate in data 10 settembre 2007 in vista dell'audizione finale dinanzi all'Autorità, durante la quale hanno potuto ribadire le proprie obiezioni alle Risultanze Istruttorie. ITGB, dal canto suo, si è limitata a depositare in corso di audizione finale alcune note a verbale con cui si dichiara concorde con le conclusioni espresse dagli Uffici nelle Risultanze Istruttorie in merito alla definizione del mercato rilevante, salvo considerare che la condotta abusiva di RDB – dopo un periodo di sospensione conseguente all'avvio del procedimento istruttorio da parte dell'Autorità – sarebbe ripresa e attualmente persistente. Tenuto conto di ciò, si provvede qui di seguito a riassumere le principali argomentazioni delle società RDB e XELLA.

### VI.I. SUL MERCATO RILEVANTE

**187.** Le società RDB e XELLA, nelle rispettive memorie difensive e nel corso dell'audizione finale, hanno contestato la definizione di mercato rilevante adottata nelle Risultanze Istruttorie, sostenendo che il CCA non costituirebbe un distinto mercato rilevante ma sarebbe parte del più ampio mercato degli elementi per murature, comprensivo di numerosi altri materiali tra cui il laterizio tradizionale, i blocchi in calcestruzzo pieno e forato, i blocchi cementizi in argilla espansa, i blocchi in pietra naturale, i blocchi in legnoceamento.

**188.** In particolare, è stato ritenuto dalle parti che gli Uffici non abbiano sufficientemente preso in considerazione (i) la sostituibilità d'uso tra il CCA e gli altri elementi per murature; (ii) l'esistenza di documentazione interna da cui risulta che il CCA è un prodotto rivolto agli stessi acquirenti di laterizi tradizionali e in grado di erodere quote di mercato a tali prodotti; (iii) la definizione di mercato rilevante adottata nei precedenti comunitari relativi alle operazioni di concentrazione che hanno visto coinvolte le imprese Haniel e Ytong (*supra*, para. 35 ss.). Quanto all'indagine di mercato svolta dagli Uffici, è stato sostenuto che la stessa non fornirebbe indizi univoci circa l'assenza di sostituibilità tra CCA e altri materiali e si è contestata la mancata esecuzione di uno SSNIP test, oltre al fatto che i soggetti destinatari del questionario non sarebbero risultati essere i più competenti nella scelta del prodotto. RDB ha anche depositato una propria indagine di mercato, volta a confutare le conclusioni delle Risultanze Istruttorie.

**189.** Con riferimento alla definizione geografica del mercato, RDB e XELLA hanno contestato le sue dimensioni nazionali, sostenendo che anche per il CCA si dovrebbe parlare di un mercato al più macro-regionale, tenuto conto della localizzazione delle attività delle parti e della circostanza che il peso del CCA, una volta imballato, non differirebbe sensibilmente da quello del laterizio.

### VI.II. SULL'INTESA TRA RDB E XELLA

**190.** Sia RDB che XELLA hanno contestato integralmente le conclusioni delle Risultanze Istruttorie, secondo cui fra le stesse sarebbe intercorsa – e al momento ancora perdurante – un'intesa contraria all'articolo 81 del Trattato CE. Secondo le imprese, infatti, gli elementi agli atti non consentono di provare un incontro di volontà tra le stesse. XELLA, in particolare, ha fatto presente che il direttore di XI ha inviato ai propri superiori una serie di comunicazioni relative ad accordi con RDB in relazione alle vendite di CCA in Italia, ma che tali documenti costituiscono mere speculazioni autonomamente sviluppate dal signor Govers, cui la dirigenza di XELLA non ha mai dato seguito.

**191.** Anche la redazione e la consegna della presentazione in cui si riassumono i principali termini dell'intesa contestata alle parti, rinvenuta presso le sedi di XI e RDB (docs. 118.29 e 34), sono state ritenute essere atti autonomi del direttore di XI e comunque mai presi in considerazione dalla controparte, posto che nel fascicolo istruttorio non esistono elementi di prova relativi ad una accettazione del loro contenuto da parte di RDB. Pertanto, se dagli elementi istruttori raccolti dagli Uffici si può desumere al più un tentativo di intesa, in base ai principi del diritto della concorrenza nazionale e comunitario esso non è comunque sanzionabile.

**192.** Ancora, le due imprese contestano la lettura data nelle Risultanze Istruttorie di alcuni documenti in quanto questi sarebbero indici non dell'esistenza di un'intesa tra le parti, bensì di un genuino confronto concorrenziale in corso tra le stesse per la vendita di CCA in Italia. Per quel che riguarda gli incontri avvenuti tra le rispettive dirigenze, stante la compartecipazione nell'impresa comune RDBH tali contatti sarebbero da ritenersi non solo legittimi ma doverosi, allo stesso modo dell'invio di informazioni relative a RDBH da RDB – nella sua veste di socio più direttamente coinvolto nella direzione della società – a XELLA. Con riferimento alla ricomposizione dell'intesa attraverso RDBH, così come contestata nelle Risultanze Istruttorie, RDB e XELLA hanno quindi fatto presente che si è semplicemente trattato del superamento di una situazione di stallo decisionale nell'impresa comune, e che in ogni caso il Comitato non si è ancora mai riunito.

**193.** Più in generale su RDBH, XELLA ha considerato che essa risulta compatibile con l'articolo 81 del Trattato CE, in quanto integrante i requisiti stabiliti dalla disciplina comunitaria<sup>80</sup>. RDBH è infatti un'impresa comune di produzione le cui imprese madri detengono – sul mercato più correttamente definito della produzione e vendita di materiali da costruzione per pareti – quote inferiori al 20%. A riprova di tali conclusioni viene anche richiamato il fatto che, nelle precitate concentrazioni comunitarie approvate dalla Commissione, non sia stato detto nulla in relazione a RDBH, la cui legittimità deriverebbe dunque dalla portata delle relative decisioni.

### **VI.III. SULL'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE DI RDB**

**194.** Con specifico riferimento all'abuso di posizione dominante contrario all'articolo 82 del Trattato CE, RDB ha rigettato l'imputazione sostenendo, in primo luogo, l'inesistenza di una sua posizione dominante sul mercato, e comunque la piena legittimità della propria condotta commerciale nei confronti di ITGB. Secondo lo studio tecnico allegato alla propria memoria difensiva, i dati riscontrati e i risultati delle analisi economiche effettuate dagli Uffici potrebbero infatti essere letti come indice di una sana concorrenza, e non come esito di una strategia predatoria basata sull'applicazione di prezzi selettivi: ciò anche alla luce del fatto che un concorrente altrettanto efficiente di RDB, replicando le offerte sottocosto praticate da questa, avrebbe perso una somma irrisoria, per di più compensata dai margini realizzati sugli altri ordini.

**195.** Ancora, lo studio tecnico presentato da RDB ha contestato il calcolo dei costi fissi adottato nelle Risultanze Istruttorie, sostenendo l'inopportunità di impiegare i criteri desunti dal bilancio di RDB-RDBH in quanto criteri fiscali e non economici, come tali non idonei a provare una condotta predatoria. RDB ha pertanto operato un ricalcolo che dimezza all'incirca il valore degli ammortamenti rilevante per la definizione dei costi fissi rientranti nel *benchmark* impiegato dagli Uffici per accertare la predatorietà della politica di RDB. Sempre in relazione al calcolo dei costi fissi, RDB ha sostenuto l'applicazione di una ripartizione su più esercizi di alcune voci di costo, in particolare quelli della campagna pubblicitaria a favore del CCA a marchio Gasbeton realizzata nel 2005. In ogni caso, RDB ha sostenuto che la condotta esaminata, attesa la sua limitata durata e scarsa entità, non sarebbe comunque idonea a determinare l'uscita di un concorrente dal mercato. Le medesime caratteristiche non consentirebbero di applicare alcuna sanzione.

## **VII. VALUTAZIONI**

**196.** Alla luce delle risultanze dell'intero procedimento istruttorio, l'Autorità ritiene addebitabili alle società RDB e XELLA alcune condotte illecite nell'ambito del mercato italiano del CCA, ai sensi della normativa comunitaria a tutela della concorrenza. In particolare, le due società hanno posto in essere un'intesa orizzontale contraria per il suo oggetto all'articolo 81 del Trattato CE; per altro verso, RDB è risultata altresì responsabile in via autonoma e distinta di un abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 82 del Trattato CE. Nei paragrafi seguenti si esporranno in sezioni diverse le valutazioni relative alla corretta definizione del mercato rilevante e alle rispettive condotte illecite ascritte alle società RDB e XELLA, tenuto conto delle deduzioni difensive delle imprese interessate.

### **VII.I. IL MERCATO RILEVANTE**

**197.** A fronte dei ripetuti richiami da parte di RDB e XELLA circa la sostituibilità del CCA con altri prodotti nella realizzazione di murature, l'Autorità rileva in via preliminare come nelle Risultanze Istruttorie tale aspetto non venga negato, anzi sia stato dato espressamente atto che gli elementi per muratura sono materiali aventi funzioni assai simili, quando non direttamente coincidenti: tale profilo, nondimeno, non risulta di per sé dirimente nella definizione del mercato rilevante. Nell'operazione di discrezionalità tecnica che è propriamente l'individuazione del mercato rilevante ai fini di un procedimento antitrust, ciò che conta è infatti il grado di sostituibilità effettiva, da apprezzarsi sulla base di un ampio complesso di elementi, dal momento che la sostituibilità d'uso tra due o più beni costituisce solo il punto di partenza dell'analisi.

**198.** Nel caso concreto, dal complesso delle analisi e degli elementi istruttori è emerso come la differenziazione tra CCA e gli altri elementi per muratura sia principalmente di tipo verticale, ovvero qualitativa, come dimostra la non replicabilità – a parità di spessore e peso della parete – delle prestazioni del CCA da parte degli altri elementi per

---

<sup>80</sup> [XELLA ha richiamato in particolare il Regolamento (CE) n. 2658/2000 della Commissione relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del Trattato a categorie di accordi di specializzazione, 29 novembre 2000 (GU L 304/3).]

muratura. Si rileva come ciò significativamente conferisca al CCA un evidente vantaggio competitivo sotto il profilo dell'adeguamento alla sempre più stringente normativa in materia di risparmio energetico, la quale è venuta determinando una maggior attenzione dei consumatori a tale riguardo nella scelta del prodotto, così come del resto ritenuto anche dalle imprese nella prospettiva di prossimi rilevanti aumenti delle proprie vendite (v. ad esempio *supra*, nota 11). Le richiamate caratteristiche prestazionali del CCA, risultanti da numerosa documentazione agli atti, non sono del resto oggetto di contestazione da parte di RDB e XELLA, le quali si sono limitate a ricordare come le medesime prestazioni siano ottenibili anche con l'impiego di altri materiali, senza però considerare la diversità di peso e/o spessore delle costruzioni risultanti. Si ricorda come tali caratteristiche siano anche state indicate come elemento di assoluta rilevanza decisionale da parte dei soggetti che hanno risposto all'indagine di mercato richiamata nelle Risultanze Istruttorie (più in particolare v. *supra*, nota 12).

**199.** Tale differenza qualitativa giustifica una differenza di prezzo anche marcata rispetto agli altri elementi per murature (così come si può desumere dai listini sia di RDB che di XELLA) e costituisce un'importante fonte di rigidità della domanda, soprattutto a livello di utilizzatore. Ciò spiega lo scarso peso dato dagli acquirenti al prezzo, il che non significa che i consumatori siano insensibili a tale aspetto, ma piuttosto che un prodotto qualitativamente inferiore deve offrire un risparmio economico particolarmente consistente per convincere l'utilizzatore di un bene di qualità superiore a cambiare la sua scelta. Resta in ogni caso salvo il fatto che, come già rilevato, a fronte delle nuove prescrizioni in materia di costruzioni e della progressiva maggior consapevolezza al riguardo da parte dei consumatori, il vantaggio competitivo di prodotti innovativi come il CCA rispetto agli elementi per murature tradizionali tenderà sempre più ad aumentare.

**200.** Tanto considerato riguardo la differenziazione verticale del prodotto rilevante nel caso di specie, con riferimento all'asserita contrarietà della definizione di mercato adottata rispetto a precedenti comunitari si ritiene sufficiente rinviare a quanto già più sopra ricostruito in relazione alle citate decisioni della Commissione (*supra*, para. 35 ss.). Tali decisioni, relative a casi di concentrazione, dunque caratterizzate da un diverso impianto valutativo, prognostico rispetto a quello diagnostico tipico delle istruttorie per l'accertamento di infrazioni già realizzatesi, indicavano infatti chiaramente come la definizione di mercato adottata attenesse alla specifica situazione verificata nei Paesi Bassi e davano conto dell'esistenza di prassi assai diversificate nei diversi Stati membri, alla luce di quelle tradizioni costruttive che, anche nelle risposte fatte pervenire agli Uffici da soggetti terzi (tra cui l'ANCE), sono indicate come una sensibile fonte di condizionamento dell'industria italiana delle costruzioni<sup>81</sup>.

**201.** Inoltre, sempre in relazione alla specifica situazione riscontrata in Italia, non si può non ricordare lo stretto legame tra tali tradizioni costruttive e le peculiari attività produttive di elementi per murature, condizionate dall'ampia disponibilità di una materia prima – l'argilla – da cui è dipeso, da un lato, lo sviluppo nel paese della principale industria laterizia a livello mondiale, dall'altro una maggior ritrosia rispetto all'introduzione e all'utilizzo di prodotti, quali il CCA, percepiti come nuovi e innovativi sia sotto il profilo produttivo che quello applicativo ed estetico.

**202.** Per il complesso delle considerazioni sopra riportate, l'Autorità ritiene dunque che le proprie valutazioni sul mercato rilevante siano aderenti e conformi alla situazione esistente nell'area geografica in cui le condotte delle imprese sono state oggetto di accertamento. Si rimarca, infine, come in più occasioni (*supra*, para. 12 ss.) l'Autorità abbia individuato – senza che tale definizione venisse contestata – distinti mercati rilevanti del prodotto all'interno del solo settore dei laterizi tradizionali o di quello dei prefabbricati in calcestruzzo, ovvero proprio alcuni dei diversi materiali che RDB e XELLA ritengono compresi insieme al CCA in un medesimo mercato rilevante.

**203.** Quanto all'esistenza di documenti agli atti da cui risulterebbe che le parti considerano il CCA un prodotto in concorrenza con altri elementi per muratura, si rileva che la documentazione di segno opposto cui è stato fatto riferimento nelle Risultanze Istruttorie (peraltro in via residuale) e più sopra (*supra*, para. 30 ss.) risulta quantomeno corrispondente in termini di quantità, ed è ben più specifica sotto il rispetto delle considerazioni espresse del CCA quale distinto mercato rilevante, come dimostrano in primo luogo il ricorrente calcolo di quote di mercato relative al solo CCA – in modo particolare da parte di RDB al fine di determinare il proprio potere di mercato – e le proiezioni di crescita delle stesse rispetto a quelle dei principali produttori/venditori di CCA concorrenti.

**204.** In relazione alla legittimità dell'indagine di mercato richiamata nelle Risultanze Istruttorie, si ricorda che essa è consistita nell'invio di un questionario a risposte multiple ai 55 principali clienti delle parti a livello nazionale così come risultanti dalle informazioni rese da RDB, XI e ITGB, clienti di cui gli Uffici non potevano conoscere *ex ante* l'attività principale. Tale campione, da cui sono pervenute 45 risposte, è risultato essere costituito in prevalenza da imprese di rivendita di materiali edili, ovvero dai principali intermediari tra l'offerta e la domanda di prodotti per l'edilizia. Nonostante la limitata presenza di imprese costruttrici, si ritiene che la composizione del campione – così come definita dalle risposte pervenute – sia particolarmente significativa e attendibile per apprezzare le dinamiche di vendita del CCA in un paese, come l'Italia, caratterizzato da un'estrema polverizzazione della domanda e con la presenza di migliaia di piccole rivendite che, nei confronti della clientela finale, svolgono un fondamentale ruolo d'indirizzo nella scelta delle soluzioni costruttive.

---

<sup>81</sup> [Si rileva inoltre come RDB e XELLA, mentre richiamano acriticamente i precedenti comunitari per contestare le conclusioni delle Risultanze Istruttorie, sostengano poi che il provvedimento della Competition Commission inglese che ha individuato il CCA come un distinto mercato rilevante non sarebbe da tenersi in considerazione per le stesse ragioni per cui gli Uffici non avevano ritenuto di dover adeguarsi pedissequamente alle decisioni della Commissione CE, ovvero la diversità di condizioni di mercato accertate nell'area geografica di riferimento. ]

**205.** Al proposito, si rileva come anche la circostanza richiamata nelle proprie deduzioni da RDB e XELLA, per cui allo stato il CCA troverebbe in Italia prevalente impiego nella realizzazione di murature interne non portanti, paia confermare la rilevanza delle c.d. rivendite nell'orientamento della domanda dei consumatori finali, interessati alla realizzazione di opere edilizie di portata più contenuta rispetto alla costruzione di interi fabbricati. Alla luce di tali considerazioni, non s'intende dunque come un simile campione possa risultare inidoneo ai fini delle indagini di mercato, così come invece dedotto dalle parti. A ulteriore riprova della rilevanza della domanda espressa da tale clientela in Italia nel settore dell'edilizia, è infine da considerare che oltre i due terzi degli acquirenti del CCA commercializzato da RDB – così come accertato dagli accertamenti effettuati dalla Guardia di Finanza (*supra*, para. 182 ss.) – sono propriamente rivendite.

**206.** Con riferimento al c.d. contro-test svolto da RDB e allegato alle sua memoria difensiva, a differenza di quello proposto dagli Uffici esso è consistito in una sola domanda<sup>82</sup> a cui hanno risposto 32 imprese, 24 delle quali in termini positivi (dunque quasi la metà delle risposte ottenute dagli Uffici nella propria indagine). A fronte del tenore dell'interrogazione, l'Autorità ritiene che il risultato ottenuto non sia suscettibile di determinare variazioni nell'apprezzamento del mercato rilevante, in quanto conferma semplicemente l'esistenza di una sostituibilità d'uso quantomeno parziale tra CCA e altri elementi per muratura – sostituibilità d'uso che le Risultanze Istruttorie per prime hanno affermato – ma non consente alcuna analisi in relazione alla differenziazione verticale che è invece il principale elemento qui considerato nella definizione del mercato rilevante, così come emerso anche dalle risposte ottenute a mezzo dell'indagine effettuata dagli Uffici con domande multiple ai consumatori.

**207.** A proposito della mancata effettuazione di uno SSNIP test nell'ambito dell'indagine di mercato, premesso che tale esercizio teorico costituisce una soltanto delle tecniche adottabili per la valutazione del mercato rilevante<sup>83</sup> e che due delle domande comprese nel questionario facevano comunque riferimento all'incidenza dei prezzi al momento della scelta del prodotto (*supra*, nota 12), si ricorda in primo luogo che, come ben noto nella letteratura economica e come già rilevato dall'Autorità in precedenti decisioni<sup>84</sup>, il test SSNIP è di assai dubbia applicabilità in un caso di abuso di posizione dominante a causa della c.d. *Cellophane Fallacy*. Inoltre, nel caso presente, il comportamento della domanda complessiva dinanzi a un aumento piccolo ma significativo di prezzo sarebbe risultato difficile da accertare a causa della forte crescita riscontrata nel mercato, comunque esso venga definito (nel periodo di riferimento il mercato del CCA è cresciuto del 6% annuo, quello più ampio dei materiali da costruzione del 2% circa). Infatti, anche se al crescere del prezzo gli acquirenti c.d. storici diminuissero i propri acquisti, la domanda proveniente dai nuovi clienti sarebbe tale da più che compensare tale diminuzione, falsando gli esiti della prova.

**208.** I dati a disposizione permettono tuttavia, come già anticipato (*supra*, para. 29), di esaminare i risultati di una sorta di 'esperimento naturale' relativo al comportamento dei clienti di RDB ai quali il prezzo è stato aumentato tra il 2004 e il 2005<sup>85</sup>: a fronte di un riscontrato aumento medio del prezzo del CCA di RDB pari a ben l'8,6%, risulta infatti che la domanda complessiva dei clienti serviti tanto nel 2004 che nel 2005 da RDB sia aumentata dell'8,4%. Ciò depone evidentemente a favore di una netta rigidità della domanda di CCA, rigidità coerente con l'esistenza di un mercato rilevante distinto per tale prodotto e in netto contrasto con la tesi delle parti.

**209.** Infine, per quel che riguarda le più ridotte dimensioni del mercato geografico rilevante sostenute da RDB e XELLA, a fronte della mancanza di più approfondite considerazioni espresse dalle medesime, l'Autorità ritiene preponderanti le evidenze considerate nelle Risultanze Istruttorie, in primo luogo la circostanza che le consegne a partire dai tre soli impianti produttivi esistenti in Italia coprano in maniera capillare l'intero territorio nazionale, isole comprese, in parallelo all'esistenza di una percentuale significativa di importazioni dall'estero che si estende ben oltre le aree c.d. di confine con altri Stati membri.

## **VII.II. L'INTESA TRA XELLA E RDB**

**210.** Secondo le indicazioni rese da giurisprudenza costante, la prova della sussistenza di un'intesa va valutata in funzione di elementi indiziari univoci e concordanti, riconoscendo al riguardo rilievo alla prova di contatti tra le imprese, scambi di informazioni "se non di veri e propri concordamenti, non altrimenti spiegabili in un contesto di sano confronto concorrenziale, e quindi, sintomatici di un'intesa illecita"<sup>86</sup>. Ciò alla luce della generale avvertenza che

---

<sup>82</sup> [La domanda era la seguente: "alla luce della Vs. esperienza, ritenete che i mattoni in CCA, nella realizzazione di strutture murarie interne/esterne, possono essere sostituiti da mattoni in laterizio quali ad esempio i forati per tramezze/i blocchi in laterizio?"]

<sup>83</sup> [V. al riguardo la Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (97/C 372/03), del 9 dicembre 1997, punto 15.]

<sup>84</sup> [Cfr provv. n. 7804 del 7 dicembre 1999, A224 Pepsico Foods And Beverages International-Ibg Sud/Coca Cola Italia, para. 46 ss..]

<sup>85</sup> [Simile esperimento necessità di alcune avvertenze: dal momento che in Italia gran parte di tali clienti risultano essere rivenditori, l'effetto della crescita della domanda dovuta ai nuovi utilizzatori di CCA non sarebbe infatti neutralizzato, in quanto questi si rivolgeranno comunque ai rivenditori aumentandone la domanda anche a fronte di un aumento dei prezzi di cessione loro praticata. La considerazione dei soli clienti serviti sia nel 2004 che nel 2005 consente comunque di minimizzare tale distorsione.]

<sup>86</sup> [Consiglio di Stato, sent. 16 marzo 2006, n. 1397/2006, Assobiomedica c. Autorità garante (caso Test diagnostici per diabete).]

l'effettiva esistenza di un'intesa va condotta attraverso "un apprezzamento organico della valenza propria del complesso indiziario raccolto"<sup>87</sup>.

**211.** Gli elementi raccolti a carico di XELLA e RDB e riportati nella precedente sez. IV appaiono complessivamente gravi, precisi e concordanti nella dimostrazione di un'intesa orizzontale che ha avuto per oggetto un coordinamento delle rispettive strategie commerciali al fine della monopolizzazione del mercato italiano del CCA e della sua ripartizione, nonché la compartimentazione di mercati territorialmente contigui. Tali condotte si sono risolte in un'intesa unica e complessa contraria all'articolo 81 del Trattato CE, all'interno della quale rientra come elemento costitutivo anche l'impresa comune RDBH, partecipata da RDB e XELLA. L'obiettivo complessivo dell'intesa è stato di rafforzare le vendite dei due gruppi a danno dei concorrenti e, in ultima analisi, dei consumatori.

#### **Contenuto dell'intesa e suoi principali elementi probatori**

**212.** Come già rilevato, i rapporti di coordinamento tra XELLA e RDB vanno fatti temporalmente risalire e seguire al processo concentrativo realizzatosi in Germania nel 2002, quando l'originario socio industriale di RDB nell'impresa comune RDBH, ovvero Hebel, è stato assorbito insieme al suo concorrente Ytong dal gruppo Haniel, con la conseguente costituzione di XELLA quale principale produttore mondiale di CCA. Come dichiarato dal rappresentante di XELLA in audizione, "la presenza di XELLA in RDBH è una conseguenza dell'acquisizione di Hebel da parte di Haniel" (doc. 270), una conseguenza di cui l'Autorità è peraltro venuta a conoscenza solo nell'ambito dell'attività istruttoria relativa al caso presente, dal momento che la stessa non risultava considerata in nessuna delle precitate decisioni comunitarie. Dopo un periodo di fisiologico assestamento della neo-costituita divisione Xella, questa ha quindi iniziato a guardare al mercato italiano con crescente interesse, anche in vista delle sue notevoli prospettive di sviluppo sostenute dalle rilevanti innovazioni normative relative al settore edilizio.

**213.** In conseguenza del mutato assetto di controllo e della nuova strategia dell'impresa tedesca intenzionata ad avere una presenza diretta in Italia, quella che in origine era un'impresa comune di produzione costituita da due operatori non in concorrenza tra loro su uno stesso mercato nazionale (Hebel ed RDB), è divenuta un decisivo strumento di coordinamento tra i due nuovi soci (RDB e XELLA), ora direttamente in competizione sul medesimo mercato italiano.

**214.** L'istruttoria ha provato che, a partire dagli ultimi mesi del 2004, XELLA e RDB si sono accordati per (1) un aumento concordato dei prezzi a decorrere dal gennaio 2005; (2) una protezione delle attività dei rispettivi agenti di vendita; (3) una protezione delle rispettive vendite, con il disegno di coordinarsi in particolare per evitare di trovarsi in diretta concorrenza rispetto a specifici segmenti del mercato italiano del CCA, quali rivenditori e forniture a grandi progetti di costruzione; (4) una compartimentazione di mercati territorialmente contigui, con l'impegno da parte di RDB a non vendere proprio CCA in Francia; (5) l'acquisizione dei restanti produttori concorrenti. Tutti i punti dell'intesa appena richiamati sono provati sia da documenti rinvenuti presso le sedi delle diverse società, che da comunicazioni riservate circolate internamente a XELLA e contenenti riferimenti (anche) a incontri con le dirigenze della società concorrente.

**215.** Riguardo alla presentazione su carta intestata Xella, ritrovata presso le sedi tanto di XI che di RDB e in cui venivano espressamente indicati i profili principali dell'intesa a decorrere dal 1 gennaio 2005 (docs. 118.29 e 34: v. *supra*, para. 89 ss.), XELLA ha sostenuto che la redazione e la consegna alla concorrente RDB del documento siano state frutto della condotta autonoma di un dipendente di XI, cui non avrebbe fatto seguito nessuna accettazione da parte di RDB. Ancora, nelle sue deduzioni difensive XELLA ha considerato che i messaggi inviati da Eric Govers – principale dirigente della filiale italiana XI – alla massima dirigenza di XELLA siano da assumersi al più come propositi e progetti individuali, cui non è mai stato dato corso.

**216.** A fronte del complesso di elementi agli atti e dei principi applicativi del diritto della concorrenza, tali tesi non risultano accettabili. In proposito, è sufficiente ricordare come la prova della comune volontà delle parti non debba necessariamente rinvenirsi in atti direttamente attribuibili a entrambe: per consolidata giurisprudenza, infatti, la prova del comportamento di un'impresa può ben essere desunta da documenti provenienti da terzi, documenti che esplicano la loro rilevanza probatoria anche nei confronti di società diverse da quelle presso le quali sono stati materialmente reperiti o alle quali sono attribuibili<sup>88</sup>.

**217.** Come già ricordato dal giudice amministrativo, "invero non si vede la ragione per cui, in un ordinamento che ha ripudiato i principii di formalità e tassatività delle prove (e che ammette che la prova sia il risultato di un processo logico-deduttivo che presuppone la regola della libera acquisibilità e valutabilità di fatti, atti e documenti), troverebbe applicazione una simile preclusione probatoria"<sup>89</sup>. In maniera dirimente, riferendosi espressamente all'applicazione della disciplina nazionale a tutela della concorrenza, il medesimo giudice ha anche considerato che in tale ambito "non possono assumere rilievo i limiti di prova che sono dettati in materia di negozi e contratti e anche le comunicazioni

---

<sup>87</sup> [T.A.R. Lazio, sent. 30 novembre 2005, n. 12726/2005, *Sisal c. Autorità garante (caso Lottomatica/Sisal)*.]

<sup>88</sup> [Tra le diverse pronunce sul punto, v. ad esempio Consiglio di Stato, sent. n. 1305/2002, *Rai-Rti*; sentt. n. 1191/2001 e n. 1189/2001, *Assicurazione Rischi Milano*; sent. n. 4362/2002, *Latti artificiali*; sent. n. 926/2004, *Pellegrini-Consip. L'utilizzo come prova a carico di documenti provenienti da terzi è stato del resto ammesso da tempo dalla Corte di Giustizia CE (sentenza 16 dicembre 1975, C 40-48/73, Suiker Unie, punti 159 ss.)*.]

<sup>89</sup> [Cosi' T.A.R. Lazio, sent. 16 novembre 2004, n. 13057/2004, *Maxcom Petroli c. Autorità garante (caso Accordi fornitura gasolio)*.]



interne delle società non possono ritenersi dotate di minor efficacia probatoria rispetto agli atti diretti a soggetti esterni”<sup>90</sup>.

**218.** Sotto questo rispetto, la somma di informazioni e indicazioni circostanziate rese dalla dirigenza di XI (Eric Govers ha ricoperto all'epoca dei fatti e fino a dopo l'avvio dell'istruttoria, la carica di consigliere di amministrazione e direttore generale di XI) alla dirigenza di XELLA (Jan Buck-Emden è stato prima responsabile dell'area Europa Occidentale per le vendite di CCA di XELLA, poi direttamente consigliere di amministrazione e amministratore delegato della società) costituisce un elemento probatorio particolarmente qualificato anche in relazione alla condotta di RDB, e come tale apprezzato dall'Autorità.

**219.** Nelle comunicazioni di Govers – scritte nella convinzione di non essere letto da terzi e di conseguenza caratterizzate da una notevole franchezza nei toni e nei riferimenti – spiccano in particolare i ripetuti riferimenti alla questione del rispetto dell'intesa raggiunta con RDB, che svelano evidentemente la rilevanza dell'argomento sia per il mittente che per il destinatario: se è poi vero che quest'ultimo non ha mai risposto per iscritto agli espliciti messaggi del primo, è altrettanto vero che non risulta agli atti abbia mai richiesto la cessazione del loro invio o contestato in alcun modo il contenuto degli stessi. Al contrario, da diversi e-mail di Govers risulta che, sulla base del contenuto di precedenti messaggi ricevuti, Buck-Emden abbia chiesto al suo corrispondente di procedere a minuziose verifiche della condotta e delle strategie commerciali di RDB, in vista degli incontri programmati con i massimi dirigenti dell'impresa concorrente per discutere della situazione del mercato italiano del CCA (*supra*, para. 108 ss.).

**220.** La documentazione agli atti prova infatti l'esistenza di ripetuti contatti tra le dirigenze di RDB e XI/XELLA senza soluzione di continuità rispetto alle varie fasi attraversate dall'intesa: gli incontri più risalenti, dai quali è dipesa la definizione dei termini principali dell'intesa, si sono concentrati tra la fine del 2004 e l'inizio del 2005, e hanno visto la partecipazione di Govers e Buck-Emden per XI/XELLA da un lato, dell'ing. Luca Bovolenta (all'epoca direttore commerciale di RDB e amministratore delegato di RDBH) ed esponenti di spicco dell'azionariato societario dall'altro (v. *supra*, para. 83). Per quel che riguarda i contatti con il nuovo amministratore delegato di RDB e RDBH, i messaggi del direttore di XI all'amministratore delegato di XELLA consentono di ricostruire alcuni incontri verso la seconda metà del 2005, organizzati con lo scopo preciso di risolvere il confronto in corso sul mercato e definire una strategia comune all'interno del medesimo anche rispetto al concorrente ITGB.

**221.** Buck-Emden, per parte sua, ha direttamente ammesso di aver avuto un "*incontro di cortesia*" con Arletti nel gennaio 2005 e altri incontri tra il settembre e l'ottobre 2006 (doc. 270): a tale incontro sono seguiti altri contatti con la nuova dirigenza di RDB. Un messaggio e-mail inviato dall'amministratore delegato di XELLA a quello di RDB prova infatti un incontro avvenuto il 4 novembre 2005 presso la sede di RDB a Pontenure, con in programma un ulteriore incontro (questa volta presso la sede di XELLA) relativamente alla discussione di una "*strategia comune per l'Italia per il futuro*" (doc. 195: v. *supra*, para. 115). Che i massimi dirigenti di RDB e XELLA fossero usi a contatti informali trova conferma anche in un verbale del consiglio di amministrazione di RDBH, da cui risulta la ricostruzione da parte dell'amministratore delegato Arletti, a beneficio dei partecipanti, de "*il significato di alcune conversazioni intercorse in particolare con il consigliere Buck-Emden*" (doc. 266: v. *supra*, para. 120), volte alla definizione di nuovi assetti generali tra i soci di RDBH.

**222.** I messaggi inviati da Govers a Buck-Emden provano anche l'avvenuto scambio di informazioni sensibili relativi alle strategie commerciali sul mercato italiano del CCA quantomeno da parte di XELLA nei confronti di RDB. Secondo quanto si legge in un messaggio e-mail del novembre 2005, infatti, i rappresentanti di XELLA misero Bovolenta a parte dei mercati di riferimento della propria società (v. *supra*, para. 95): tale messaggio si ricollega perfettamente al documento predisposto per uno dei primi incontri con Bovolenta, contenente un gran numero di dati con notevole livello di dettaglio circa le vendite del CCA di XELLA in Italia (*supra*, para. 89). Si rileva per inciso come tale documentazione – nel riferirsi direttamente alla circolazione di informazioni assolutamente riservate tra i principali concorrenti nel mercato italiano del CCA – già di per sé privi di fondamento la difesa delle parti secondo cui le uniche informazioni scambiate sarebbero state quelle relative a RDBH nell'ambito dei rapporti sociali tra le imprese madri RDB e XELLA.

**223.** Con specifico riguardo all'impegno di RDB di non vendere i propri prodotti in Francia – un'area dove i prezzi del CCA sono sensibilmente più elevati che in Italia – assume quindi particolare rilevanza un messaggio di Govers in cui questi ha espressamente richiamato un "*gentlemen's agreement*" concluso tra XELLA e RDB (*supra*, para. 103). Dal canto suo, Buck-Emden – citato da un altro alto dirigente del gruppo – ha espresso tutta la sua preoccupazione per il possibile ingresso di RDB in Francia come ritorsione alla sottrazione di una commessa da parte di XELLA (*supra*, para. 104). Ciò, si ritiene, è segno evidente che la dirigenza di XELLA, lungi dal considerare le indicazioni di Govers frutto di mere speculazioni di un singolo dissociato e disconosciuto dalla struttura aziendale, prendeva queste estremamente sul serio e le teneva in considerazione per determinare la propria condotta decisionale.

**224.** Tali aspetti relativi al coordinamento strategico e commerciale fra RDB e XELLA non sono peraltro rimasti confinati ai livelli dirigenziali coinvolti direttamente nella sua definizione, ma sono stati portati a conoscenza delle reti commerciali. Evidenzia ciò tanto la diffusa circolazione, all'interno di XELLA, del documento strategico sulla cooperazione con RDB (come ad esempio dimostra la sua presentazione nel corso di un '*meeting operativo*' di XI tenutosi il 6 aprile 2005, dunque diversi mesi dopo sia la redazione di tale documento che la nomina del nuovo

---

<sup>90</sup> [T.A.R. Lazio, sent. n. 7451 del 13 settembre 2001, Latte artificiale per neonati.]

amministratore delegato di RDB: v. *supra*, para. 93), che la conoscenza degli incontri tra i dirigenti delle due società da parte di semplici agenti commerciali di XI, nonché le specifiche attese di rivenditori e agenti circa gli aumenti di prezzo concordati da parte di RDB (*supra*, para. 106 ss.).

**225.** Secondo quanto già rilevato, l'arrivo di un nuovo amministratore delegato per RDB e RDBH ha determinato l'avvio di una fase d'indipendenza dell'impresa italiana riguardo ad alcuni aspetti della sua politica commerciale, sfociando in un più effettivo confronto sul mercato italiano del CCA tra RDB e XI. Numerose evidenze provano che tale confronto commerciale, avviato verso la metà del 2005 e protrattosi con diversa intensità fino alla fine del 2006, sia risultato inaspettato e ritenuto del tutto ingiustificato da una delle due parti contraenti dell'accordo, ovvero XELLA, senza che tuttavia ciò la portasse mai a ritenersi svincolata dal piano collusivo raggiunto in precedenza con la controparte. Quel che risulta agli atti è piuttosto che la dirigenza del gruppo tedesco fosse seriamente preoccupata delle possibili ritorsioni ("*sanzioni sproporzionate*") che, in caso di offerte troppo aggressive presentate da XELLA, RDB poteva adottare, ad esempio procedendo a vendite di CCA a marchio Gasbeton in Francia (doc. 118.67: v. *supra*, para. 104).

**226.** Del resto, la dirigenza di XI ha sempre tenuto ben presente i termini dell'intesa con RDB, confidando nella capacità del superiore livello direttivo di XELLA di 'tornare a dialogare' (per usare il linguaggio ricorrente nei messaggi inviati da Govers a Buck-Emden) con RDB. In questo senso, la tesi difensiva avanzata da XELLA circa l'esistenza di numerosi richiami a un acceso confronto commerciale con RDB come prova dell'inesistenza dell'intesa, appare destituita di fondamento sol che si tenga conto del contenuto complessivo dei singoli documenti, ove tale confronto viene sì richiamato, ma solo per stigmatizzarlo in quanto ritenuto incompatibile con i termini dell'intesa esistente con il principale concorrente.

**227.** Nell'ambito dei rapporti intercorrenti tra XELLA e RDB, così come sin qui ricostruiti e valutati, resta ancora da rilevare il ruolo specifico avuto dalla considerazione in comune dei restanti concorrenti sul mercato italiano del CCA, a partire dall'acquisizione da parte di RDBH di Italsiporex, un'operazione che, a tutti gli effetti, ha avuto un ruolo fondamentale nella definizione dell'intesa. XELLA, nella sua qualità di secondo azionista di RDBH, ha infatti dato il proprio consenso al progetto di acquisizione di Italsiporex sulla base di un preciso piano collusivo, come dimostrano le considerazioni di Govers espresse a Buck-Emden circa la necessità di ottenere da RDB opportune contropartite in termini di coordinamento e trasparenza informativa, le quali hanno trovato nel rapporto strutturale intercorrente tra RDB e XELLA attraverso l'impresa comune il principale strumento attuativo (doc. 118.25: v. *supra*, para. 82 ss.).

**228.** Una volta scomparsa Italsiporex, ITGB è rimasto l'unico produttore italiano concorrente ancora attivo sul mercato. Con riferimento a tale impresa, secondo quanto ricostruito in precedenza, XELLA ha mantenuto costantemente informata RDB delle trattative che aveva in corso con l'azionista di controllo di ITGB in merito a una possibile acquisizione di una partecipazione nella stessa. Si ha prova agli atti di comunicazioni al riguardo da XELLA a RDB sin dal marzo 2005, con un'ulteriore conferma anche in un verbale di consiglio di amministrazione (si badi: non di RDBH, bensì) di RDB risalente al dicembre 2005 (v. *supra*, para. 118).

**229.** I rappresentanti di XELLA hanno dichiarato in audizione che "si è trattato di una normale comunicazione dettata da ovvie ragioni di correttezza e trasparenza nei confronti del socio di maggioranza di RDBH, anche a fronte del fatto che l'ing. Ceccarelli, titolare di ITGB, stava trattando per la cessione di una quota della sua impresa tanto con XELLA che con RDB" (doc. 270); tale posizione è stata ribadita da XELLA e RDB nelle rispettive deduzioni difensive. Stando così le cose, non si può non rimarcare sul punto come la particolarissima posizione, propria di RDB e XELLA, di soci in RDBH e al contempo diretti concorrenti sul mercato italiano del CCA, abbia comportato un coordinamento delle due imprese anche sotto il profilo delle rispettive strategie di espansione sul mercato italiano, dove i contatti con l'ultimo produttore rimasto, in vista di una sua eventuale acquisizione, venivano mantenuti reciprocamente trasparenti tra i suoi due principali concorrenti.

#### ***Ruolo nell'intesa, attività e legittimità dell'impresa comune RDBH***

**230.** RDBH rappresenta un'impresa comune di grande importanza per il mercato italiano, dal momento che ad essa è riconducibile oltre l'[80-90]% della produzione nazionale di CCA, da cui – in virtù del contratto di distribuzione esclusiva intercorrente con RDB (*supra*, para. 70 ss.) – dipendono le vendite del primo operatore nazionale. Si ricorda come anche l'altro socio di RDBH, XELLA, importando prodotto dai propri stabilimenti francesi e tedeschi abbia rapidamente acquisito e consolidato una posizione di assoluta rilevanza nelle vendite di CCA in Italia, imponendosi come il secondo operatore per valore delle vendite. In altri termini, RDBH costituisce un'impresa comune fra i due principali concorrenti sul mercato italiano, i quali hanno complessivamente una quota rilevantissima, pari nell'anno 2006 all'[80-90]% delle vendite in volume e all'[80-90]% di quelle in valore.

**231.** Nel caso di specie, inoltre, come già detto la produzione di RDBH è destinata ad una sola delle società madri, RDB, il che comporta una distorsione strutturale nei rapporti fra i due soci, dal momento che XELLA è in grado di conoscere e condizionare – in primo luogo opponendosi al rinnovo del contratto di distribuzione esclusiva tra RDB e RDBH – la disponibilità di prodotto del suo principale concorrente, non a caso preoccupato di ottenere un'esclusiva di fornitura la più lunga possibile per poter procedere a "*una migliore programmazione delle attività per il futuro*" (doc. 238: v. *supra*, para. 70). Proprio tale peculiarità del rapporto alla base dell'impresa comune, seppur derivante dalle sopramenzionate vicende societarie succedutesi nel tempo, ha alterato profondamente la natura e la giustificabilità di una impresa comune quale RDBH sotto il profilo del diritto della concorrenza.

**232.** Data l'importanza e il tipo di attività svolta dall'impresa comune, il contesto economico in cui opera e il potere di mercato congiunto delle parti in un mercato fortemente concentrato, la stessa esistenza di RDBH appare in grado di pregiudicare il mantenimento di una concorrenza effettiva sul mercato nazionale di riferimento. Gli elementi istruttori hanno in effetti dimostrato che l'esistenza dell'impresa comune è risultata assolutamente fondamentale per definire gli aspetti essenziali di un coordinamento tra RDB e XELLA sul mercato italiano del CCA, a partire dal suo favorire incontri, discussioni e scambi di informazioni fra i soci/concorrenti. Al cambiamento dei rapporti tra i soci di RDBH – dovuto all'inedita situazione per cui uno dei due azionisti di riferimento, a differenza di quanto era avvenuto sino a quel momento con Hebel, era intenzionato ad acquisire e rafforzare una propria autonoma presenza commerciale, proponendosi così come un diretto concorrente nel mercato italiano del CCA – le dirigenze di RDB e XELLA hanno infatti fatto seguire contatti, confronti e scambi di informazioni, sia nelle occasioni di riunione degli organi societari di RDBH che al di fuori di queste.

**233.** Nel caso specifico dei dati inviati da RDB a XELLA in relazione alle vendite dell'impresa comune, il fatto che tali informazioni riguardassero sia l'andamento consuntivo che quello presuntivo delle attività di RDBH – e di conseguenza di quelle di RDB relative alla disponibilità e vendita di CCA – ha eliminato in XELLA le naturali incertezze circa il comportamento futuro del proprio principale concorrente (per di più all'interno di un mercato particolarmente concentrato come quello italiano del CCA) in maniera funzionale alla verifica dei termini dell'intesa sopra ricostruita e con una rilevanza ben superiore rispetto agli ordinari rapporti fra un'impresa comune e le sue imprese madri.

**234.** Sia RDB che XELLA hanno confermato l'invio dalla prima alla seconda dei dati di vendita di RDBH (cioè delle sue forniture alla stessa RDB) su base mensile: tale flusso informativo si è interrotto solamente dal giugno al novembre 2006, quando i contrasti tra i soci erano più forti, per riprendere con la successiva ricomposizione dei rapporti. XELLA, tanto in audizione che nelle sue deduzioni alle Risultanze Istruttorie, ha sostenuto che le informazioni scambiate consentirebbero soltanto di ricavare i volumi e i prezzi medi a livello nazionale. Sulla base di quanto ricostruito in precedenza, nondimeno, il grado di dettaglio delle informazioni condivise appare in realtà ben maggiore e suscettibile di ampie elaborazioni: nelle tabelle inviate a XELLA da RDB, compaiono infatti voci quali '*ricavi euro/mc*', '*costi euro/mc*', '*trasporti*', '*note di credito*' (doc. 76: v. *supra*, para. 124). Ancora una volta si deve considerare come – in ragione del vincolo di fornitura che vede RDB dipendente da RDBH per il totale dei propri approvvigionamenti – il dettaglio di tali informazioni consente nei fatti a XELLA di monitorare le attività e strategie di RDB sul mercato italiano del CCA.

**235.** Sempre in relazione all'accertato scambio di informazioni dipendente dai rapporti di RDB e XELLA attraverso l'impresa comune, si ricorda come l'istituzione di un flusso informativo costante sugli investimenti di RDBH rispetto all'impianto di Pontenure (evidentemente considerato più strategico rispetto a quello di Volla, perché situato in quell'Italia del Nord dove maggiormente XI ha concentrato le sue prospettive di crescita), fosse uno degli specifici punti dell'accordo con RDB segnalati da Govers a Buck-Emden (doc. 118.25: *supra*, para. 84). Lo scambio di informazioni in discorso rappresenta in maniera evidente la funzionalità strutturale di RDBH alla definizione e al mantenimento dell'intesa tra le parti. A fronte delle informazioni trasferite da XELLA a RDB in relazione alle proprie strategie commerciali e del grado di concentrazione del mercato italiano del CCA, pare doveroso ricordare come per giurisprudenza ormai risalente la particolare struttura di un mercato oligopolistico sia ritenuta suscettibile di alterare in modo ancora più sensibile il meccanismo della concorrenza in presenza di un diffuso scambio di informazioni tra i soggetti che assicurano la maggior parte dell'offerta<sup>91</sup>.

**236.** Al termine dell'anno 2006, in seno all'impresa comune RDBH, è stata infine raggiunta la definitiva ricomposizione dei rapporti tra RDB e XELLA. La costituzione del Comitato, deliberata dal consiglio di amministrazione di RDBH alla fine del 2006, nel prevedere in capo al medesimo "*la funzione di valutare gli indirizzi di politica commerciale e produttiva di RDB Hebel SpA*", ha in effetti sancito di fatto il superamento della fase di turbolenza attraversata dall'intesa, sottoponendo la fonte esclusiva di approvvigionamento di RDB per il CCA al coordinamento – secondo una cadenza prescritta trimestralmente – con il rappresentante del principale concorrente sul mercato italiano.

**237.** In questo senso, rileva altresì come la definizione delle attività future del Comitato sia avvenuta contestualmente alla conclusione di un contratto di distribuzione esclusiva del CCA di RDBH da parte di RDB avente durata quinquennale, contratto che – mentre consente una definizione di più lungo termine nelle attività dell'impresa comune – stabilizza i rapporti dei suoi soci ben oltre l'ordinario limite temporale del precedente accordo (rinnovato di volta in volta su base annuale).

**238.** In generale su RDBH, XELLA ha sostenuto nelle proprie deduzioni difensive che l'impresa comune sarebbe pienamente compatibile con l'articolo 81 del Trattato CE, tenuto conto dei principi espressi nella disciplina degli accordi di specializzazione (*supra*, para. 193). Al riguardo, l'Autorità rileva come la tesi di parte s'incentri principalmente sulla diversa definizione di mercato rilevante, inteso in senso assai più ampio (mercato dei materiali per la costruzione di murature) con una conseguente diluizione delle quote di mercato attribuibili alle imprese madri, fino a portarle al di sotto della soglia del 20% prevista dal richiamato regolamento per il riconoscimento dell'esenzione. Nell'assumere invece quale mercato rilevante quello del CCA, come nel presente provvedimento, tale tesi perde di per sé il proprio principale fondamento.

---

<sup>91</sup> [Cfr. Tribunale di Primo Grado, sent. 27 ottobre 1994, causa T-35/92, John Deere c. Commissione, in Raccolta 1994, pagg. 11-997 ss..]

**239.** In ogni caso, l'Autorità non ritiene conferente la disciplina richiamata dalla parte, posto che le attività di RDBH non corrispondono a una specializzazione unilaterale tra XELLA e RDB – in virtù della quale una delle parti acconsente a cessare o ad astenersi dalla fabbricazione di un determinato prodotto per acquistarlo dal concorrente – ma sono quelle di un'impresa comune la cui produzione è destinata a una soltanto delle imprese madri, principale concorrente dell'altra impresa madre. Alla luce dei principi contenuti nelle Linee Guida sull'applicazione dell'articolo 81 del Trattato CE ad accordi di cooperazione orizzontale<sup>92</sup>, l'Autorità rimarca quindi come (i) le attività di RDBH siano riconducibili ai due principali concorrenti presenti in un mercato oligopolistico fortemente concentrato (la somma delle cui quote, sia in valore e che in volume, nel 2006 supera ampiamente l'80%), e (ii) da tali attività non paia derivare alcuno dei benefici presi in considerazione dalla disciplina comunitaria per determinare la compatibilità di un'intesa con l'articolo 81 del Trattato CE, né tantomeno per il riconoscimento delle esenzioni di cui al paragrafo 3 del medesimo articolo.

**240.** Non si vede infatti quali possano essere le ragioni di efficienza riconoscibili a RDBH sotto il profilo del miglioramento della produzione o distribuzione del CCA, né della promozione del progresso tecnico o economico. Non vi sono effetti positivi di sorta derivanti dall'esistenza di tale impresa comune, in modo particolare sotto il profilo del trasferimento di tecnologia: prova ne è la circostanza che, quando RDB ha inteso aumentare la produzione di RDBH da cui dipendono i propri approvvigionamenti di prodotto, XELLA ha rifiutato di fornire la tecnologia di cui dispone – e che la rende primo produttore mondiale di CCA con i marchi Ytong, Hebel e Siporex – e il gruppo italiano si è visto costretto a ricorrere a un altro operatore tedesco per la realizzazione del nuovo impianto. Si rileva altresì in proposito come, una volta realizzato il nuovo stabilimento, XELLA in quanto socio di RDBH potrà venire a conoscenza anche della tecnologia di un altro concorrente, con ulteriore pregiudizio all'indipendenza dello sviluppo tecnologico nel mercato.

**241.** Più in generale, non s'intende quale possa essere l'interesse sotto il profilo tecnico, industriale o finanziario di XELLA a partecipare a una siffatta impresa comune – la cui produzione, si ripete, va a esclusivo beneficio del concorrente RDB – quando proprio XELLA non dispone di impianti di produzione in Italia e nella documentazione agli atti si lamenta spesso dei costi di trasporto di cui deve farsi carico per importare CCA da Francia e Germania, considerati un ostacolo rilevante per l'ulteriore sviluppo della propria presenza in Italia, al punto da averla indotta a valutare la realizzazione di un autonomo impianto produttivo nel territorio nazionale.

**242.** Per quel che riguarda l'esistenza di una precedente decisione della Commissione relativa alla costituzione della divisione Xella cui sarebbe riconducibile RDBH – circostanza richiamata da XELLA nel senso di una possibile copertura legale all'esistenza dell'impresa comune – è infine sufficiente considerare che tale società sia venuta a essere partecipata dal principale concorrente di RDB in Italia a seguito di un'operazione di concentrazione realizzata all'estero e soggetta a controlli antitrust per i suoi soli effetti nei Paesi Bassi e Germania (v. *supra*, para. 35 ss.), senza che nulla, dalle autorità competenti per le decisioni richiamate, sia stato definito e stabilito rispetto a RDBH. In conclusione, l'Autorità ritiene che tale impresa comune abbia esaurito i suoi aspetti pro-concorrenziali, esistenti al momento della sua costituzione da parte di Hebel e RDB, e abbia di converso assunto natura di strumento di coordinamento fra i due principali concorrenti sul mercato italiano del CCA. Alla luce di tali elementi di fatto, la compresenza di RDB e XELLA in RDBH determina una grave e perdurante distorsione strutturale del mercato italiano del CCA.

### **Consistenza dell'intesa**

**243.** L'analisi istruttoria ha accertato che RDB e XELLA hanno posto in essere una violazione dell'articolo 81 del Trattato CE, realizzando un'intesa orizzontale unica e complessa volta a coordinare le rispettive strategie commerciali nel mercato italiano del CCA, intesa di cui elemento costitutivo ed essenziale è risultata essere l'impresa comune RDBH. L'esercizio del controllo congiunto su RDBH e lo scambio di informazioni ad esso conseguente si è accompagnato a un insieme continuato di contatti fra le parti attraverso cui esse hanno raggiunto un'intesa più ampia finalizzata ad aumentare i prezzi, eliminare il confronto concorrenziale tra le parti mediante la protezione dei rispettivi clienti e attività commerciali, compartimentare i mercati italiano e francese, nonché monopolizzare il primo attraverso l'acquisizione dei restanti produttori concorrenti.

**244.** L'intesa sopra considerata risulta consistente, in quanto ha coinvolto e tuttora coinvolge due tra le principali imprese operanti nel mercato italiano del CCA. RDB, in particolare, costituisce di gran lunga l'impresa in posizione dominante, con una quota in volume e in valore superiore rispettivamente al 70% e al 65%, mentre XELLA, attraverso la sua filiale XI, rappresenta a livello nazionale il terzo operatore in volume, con una quota superiore al 12%, e il secondo in valore, con una quota superiore al 17%. Nel complesso, le quote delle due imprese interessate dall'intesa coprono dunque quasi il 90% del mercato, a fronte di una concorrenza residua in condizioni di debolezza finanziaria (ITGB) ovvero dall'indipendenza prossima assai incerta, vista l'operazione di concentrazione che sta interessando Greisel e XELLA in Germania (*supra*, para. 50).

**245.** Sempre con riferimento alla posizione sul mercato delle imprese citate, in un'ottica di piena valutazione della consistenza dell'intesa, va altresì rilevato che le quote di RDB e XELLA sono cresciute costantemente, e ciò appare tanto più significativo in una situazione di oligopolio fortemente concentrato quale quella riscontrata nel mercato italiano del CCA. Peraltro, il fatto che tutte le imprese attive nella vendita di CCA – tra cui le stesse parti – abbiano

---

<sup>92</sup> [V. Comunicazione della Commissione del 6 gennaio 2001, Linee direttrici sull'applicabilità dell'art. 81 del Trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale (2001 /C 3/02).]

stimato tale mercato in forte crescita per almeno i prossimi tre anni, rende maggiormente consistente l'intesa rilevata, in quanto suscettibile di rafforzarsi ulteriormente nel prossimo futuro, fino a un esito plausibile di definitiva spartizione del mercato, a fronte di una possibile scomparsa dei rimanenti concorrenti per le diverse motivazioni sopra indicate.

### ***Pregiudizio al commercio***

**246.** Con riferimento al requisito del pregiudizio al commercio tra Stati membri, richiesto espressamente dall'articolo 81 del Trattato CE per la sua applicazione, si ricorda che, secondo quanto indicato dalle Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato<sup>93</sup>, esso va interpretato in maniera estensiva tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, dell'intesa sui flussi commerciali a livello comunitario.

**247.** Posto che le intese orizzontali operanti sul territorio di un intero Stato membro sono normalmente in grado di pregiudicare il commercio tra Stati membri in quanto, per loro natura, hanno l'effetto di consolidare la compartimentazione dei mercati a livello nazionale ostacolando così l'integrazione economica voluta dal Trattato, va considerato che, nel caso in esame, è stato accertato un effettivo intento di compartimentazione di mercati nazionali contigui, sulla base di un *gentlemen's agreement* appositamente concluso da RDB e XELLA (*supra*, para. 103).

**248.** Si ricorda al proposito che quello italiano e quello francese costituiscono, all'interno dell'Unione Europea, mercati di notevole importanza, in quanto – pur avendo dimensioni ancora ben lontane da quelle dei principali mercati nazionali, ovvero il britannico e il tedesco (*supra*, nota 18) – rappresentano rispettivamente la quinta e terza grandezza assoluta sia in volume che in valore. L'intesa esaminata, pertanto, alla luce della sua natura e delle sue caratteristiche già illustrate ostacola l'integrazione economica perseguita dal Trattato ed è idonea, quindi, a pregiudicare il commercio tra Stati membri.

### **VII.III. L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE DI RDB**

#### ***Posizione dominante dell'impresa e sua speciale responsabilità***

**249.** Al fine di imputare un abuso ai sensi dell'articolo 82 del Trattato CE, occorre in primo luogo verificare la sussistenza di una posizione dominante in capo al soggetto parte del procedimento. Secondo un consolidato orientamento comunitario, fatto proprio dall'Autorità, la posizione dominante consiste in una situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi ed ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori<sup>94</sup>. In sostanza, per l'accertamento di una posizione dominante rileva il potere di mercato dell'impresa, che deve essere significativo.

**250.** Tra gli indici da prendere in considerazione per verificare l'esistenza di una posizione dominante, la detenzione di quote di mercato elevata per un periodo sufficientemente prolungato è considerata quello principale e, in base alla giurisprudenza comunitaria, salvo circostanze eccezionali una quota superiore al 50% del mercato in valore costituisce di per se stessa prova dell'esistenza di una posizione dominante<sup>95</sup>. Altri indici di dominio relativi alla struttura del mercato e/o alle caratteristiche specifiche dell'operatore, quali la disponibilità di ingenti risorse economiche, economie di scala o di scopo precluse ai concorrenti, un'elevata integrazione verticale, la reputazione e l'immagine dell'impresa, possono altresì prendersi in considerazione.

**251.** Per quel che riguarda le quote di mercato, va ricordato che RDB – alla quale sono riconducibili tutte le attività di carattere commerciale e strategico relativamente al CCA prodotto da RDBH – costituisce di gran lunga il principale operatore presente nel mercato rilevante, detenendo una quota in valore attestata al **[65-67]%** nel 2006, con una crescita negli ultimi tre anni di oltre il 10%. Ancora più significativi sono i dati della quota in volume, corrispondente per il 2006 al **[71-73]%** e cresciuta rispetto al 2003 di oltre il 13%. Al proposito, si ricorda che anche un documento riconducibile a RDB nell'ambito della collocazione delle proprie azioni in Borsa (*supra*, para. 32) ha da ultimo attribuito alla società una quota corrispondente al 73% del mercato italiano del CCA.

**252.** L'importanza di tale elemento strutturale si apprezza ancor di più ove si ricordi che RDB opera in un mercato oligopolistico fortemente concentrato, dove le sue quote in valore e in volume sono rispettivamente quasi il quadruplo e oltre il quintuplo del più immediato corrente (ovvero XELLA con il **[17-19]%** e ITGB con il **[11-13]%**), e oltre il doppio della somma di tutti gli altri operatori (*supra*, para. 53 ss.). Con riferimento a XELLA, peraltro, nella sezione precedente si sono già valutati i termini della sua collusione con RDB, circostanza questa che rafforza una volta di più la dominanza di RDB, la quale ha potuto contare su di un accordo con il principale concorrente anche per poter agire con maggior sicurezza e minor scrupolo sul mercato (significativo in proposito è che, a partire dal 2004 RDB e XELLA sono le imprese che hanno ottenuto i maggiori incrementi delle rispettive quote di mercato, a scapito degli altri due operatori rimasti sul mercato).

<sup>93</sup> [V. Comunicazione della Commissione, in G.U.U.E., C 101/81 del 27 aprile 2004.]

<sup>94</sup> [Corte di Giustizia, sent. 13 febbraio 1979, causa 85/76, Hoffmann-La Roche c. Commissione, in Raccolta 1979, pagg. 471 ss..]

<sup>95</sup> [V. ad esempio Corte di Giustizia, sent. 3 luglio 1991, causa C-62/86, Akzo Chemie BC c. Commissione, in Raccolta 1991, I, pagg. 3359 ss..]



**253.** Alla rilevanza dell'analisi strutturale della posizione sul mercato di RDB va aggiunta la considerazione di alcune sue caratteristiche specifiche. RDB è infatti un'impresa a capo di un gruppo dalle rilevanti economie di scala e di scopo, molto attivo nel settore dei materiali per l'edilizia (oltre che nel CCA, è il primo operatore nazionale anche nella progettazione, produzione e vendita di strutture prefabbricate<sup>96</sup>) e da tempo si dimostra pubblicamente ben consapevole della propria potenza economica, come dimostrano le dichiarazioni della sua dirigenza circa la capacità finanziaria di RDB, con il richiamo in particolare ad ampie disponibilità di cassa dedicate al progetto di procedere ad acquisizioni diverse per rafforzarsi ulteriormente nelle attività ritenute strategiche per il gruppo<sup>97</sup>.

**254.** Con specifico riferimento alle attività di vendita di CCA, va anche considerato che RDB dispone di una rete distributiva molto capillare e specializzata, operante sull'intero territorio nazionale e con la disponibilità anche di altri prodotti del gruppo, il che costituisce un vantaggio concorrenziale ben difficilmente replicabile dagli altri operatori con la sola eccezione di XELLA, la cui rete è tuttavia ancora concentrata nel Nord Italia. Ancora, l'ingresso sul mercato richiede cospicui investimenti con tecnologie e competenze altamente specializzate, dedicate alla produzione di CCA: tale importante barriera all'ingresso è stata esplicitamente confermata dai rappresentanti di RDB (doc. 238: *supra*, para. 33).

**255.** RDB, infine, dispone di un marchio d'impresa molto noto, Gasbeton, e ha investito ingenti somme di denaro per rafforzare la reputazione e l'immagine del CCA commercializzato con tale marchio, come dimostrano l'allestimento di un sito internet dedicato in esclusiva alla promozione del prodotto Gasbeton e una campagna pubblicitaria a mezzo stampa, svoltasi nel 2005 e dal costo di quasi [omissis] euro (doc. 76). Da un verbale del consiglio di amministrazione di RDB, datato 30 marzo 2005, risulta inoltre l'approvazione di un ancor più ambizioso "*piano di marketing e pubblicità, per il quale è previsto un costo di circa 1,5 milioni di euro in tre anni*", finalizzato a sostenere uno sviluppo delle vendite di CCA proporzionato al programmato raddoppio delle capacità produttive (doc. 43).

**256.** Sulla base degli elementi strutturali e comportamentali sopra riportati, si ritiene dunque che RDB detenga una posizione dominante all'interno del mercato italiano del CCA, ai fini e per gli effetti dell'articolo 82 del Trattato CE. Tale posizione dominante è perdurante, stabilita in un mercato fortemente concentrato e rafforzata da un insieme composito di peculiarità soggettive e ambientali, tra cui la partecipazione di RDB a un'intesa con il concorrente XELLA.

#### ***L'abuso di posizione dominante commesso da RDB***

**257.** Stabilito quanto sopra con riferimento alla posizione dominante di RDB, va ricordato come consolidata giurisprudenza abbia chiarito che la posizione dominante, pur essendo pienamente legittima in quanto tale, comporta nondimeno una speciale responsabilità per l'impresa che la detiene, in quanto questa è tenuta a non compromettere ulteriormente con la propria condotta il confronto concorrenziale residuo, già pregiudicato dal significativo potere di mercato concentrato in capo all'impresa dominante<sup>98</sup>. Un'impresa in posizione dominante come RDB risulta dunque soggetta a un particolare statuto, in virtù del quale deve tenere comportamenti diversi da quelli normalmente consentiti agli operatori del mercato, rispettando un grado di diligenza e precauzione maggiore. Alla luce di tale responsabilità viene qui di seguito valutata la condotta posta in essere da RDB nel mercato italiano del CCA, sulla base di quanto sopra accertato (*supra*, sez. V).

**258.** Gli elementi raccolti in corso d'istruttoria provano che RDB è da ritenersi responsabile di un abuso di posizione dominante illecito ai sensi dell'articolo 82 del Trattato CE, consistente nell'aver posto in essere un complesso di condotte volte a estromettere dal mercato italiano del CCA l'impresa concorrente ITGB: tali condotte sono corrisposte, in particolare, all'adozione di una complessa strategia predatoria nei confronti del rivale, incentrata sul ricorso estensivo a prezzi selettivi e sorretta da attività funzionali a pregiudicare le già precarie condizioni finanziarie del rivale in vista della cessazione delle sue attività.

**259.** L'insieme delle condotte abusive qui considerate si inquadra in un contesto d'impresa e di mercato particolare, determinato dal più volte ricordato cambiamento del massimo livello dirigenziale all'interno del gruppo RDB. Nella prospettiva di espandere quanto più possibile le vendite del CCA a marchio Gasbeton – con ogni probabilità per rafforzare ulteriormente la posizione di RDB in funzione dell'attesa crescita del mercato (*supra*, nota 11) – all'arrivo del nuovo amministratore delegato di RDB hanno fatto seguito, rispettivamente, (1) una temporanea fase d'indipendenza rispetto al coordinamento richiesto dall'intesa raggiunta in precedenza con XELLA; (2) il tentativo di assorbire commercialmente Greisel attraverso un accordo di distribuzione in esclusiva per l'Italia della sua produzione di blocchi ed elementi speciali in CCA, accordo (poi non concluso per il diniego opposto dalla controparte) espresso in una proposta formale che prevedeva tra l'altro l'impegno di Greisel "*a non servire i clienti segnalati da RDB con blocchi od*

---

<sup>96</sup> [V. provv. C8077 - RDB/PREFABBRICATI CIVIDINI cit..]

<sup>97</sup> [Secondo quanto riportato in un articolo risalente alla fine del 2004, l'amministratore delegato di RDB ed RDBH ha dichiarato che "la nostra azienda ha deciso di fare il grande salto, puntando a raddoppiare il fatturato attraverso nuove acquisizioni e progetti di espansione all'estero. Abbiamo 100 milioni da investire". Il gruppo avrebbe un particolare interesse per le attività edilizie nell'area del Centro e Sud Italia: "nel nostro settore si stanno aprendo grandi spazi di crescita nel Mezzogiorno, grazie allo sviluppo della grande distribuzione e al relativo moltiplicarsi di centri commerciali. Al Nord, al contrario, stiamo vivendo un periodo di contrazione della domanda dovuto alla saturazione dell'offerta di aree industriali" (cfr. Lu.Be., Rdb punta al raddoppio con nuove acquisizioni, in *Il Sole24Ore*, 24 dicembre 2004, pag. 14).]

<sup>98</sup> [V. Corte di Giustizia CE, sent. 9 novembre 1983, causa 322/81, Michelin Olanda, in *Raccolta* 1983, I, pp. 3461 ss..]

*altri prodotti alternativi concorrenti a quelli nel portafoglio di RDB*" (doc. 54); (3) un attacco selettivo alla clientela dell'ultimo produttore di CCA rimasto in Italia, ovvero ITGB, al fine di estrometterlo dal mercato.

**260.** Va ricordato che, tra il 1999 e il 2004, RDB si è impegnata a realizzare un processo di forte crescita esterna – processo poi finalizzato attraverso RDBH – con l'acquisto prima dell'impianto Betoncell di Volla, poi di quello Italsiporex a Patrica, chiudendo quest'ultimo al fine di saturare il primo (*supra*, para. 68). Tale campagna di acquisizioni prevedeva di concludersi con l'assorbimento anche di ITGB, ovvero il secondo operatore nazionale in volume, dotato di un impianto per la produzione di CCA dalle caratteristiche tecniche assolutamente peculiari. Secondo quanto espressamente dichiarato dall'amministratore delegato di RDB nel consiglio di amministrazione del 30 marzo 2005, *"nel piano strategico di crescita del Gasbeton è prevista altresì la possibilità di acquisizione dell'ultimo produttore rimasto in Italia"* (doc. 43: v. *supra*, para. 131).

**261.** A riprova della particolare pressione esercitata da RDB sul mercato, si richiamano le variazioni verificate nelle quote dei diversi operatori. Prendendo ad esempio i volumi di CCA venduto, risulta che tra il 2004 e il 2005 RDB sia passata infatti dal **[57-59]%** al **[71-73]%** (+ **[13-15]%**), a fronte di una quota di ITGB scesa dal **[15-17]%** al **[12-14]%** (- **[3-5]%**), mentre XELLA e Greisel sono a loro volta rispettivamente cresciute e diminuite, seppur con percentuali assai più contenute rispetto a quelle dei primi due operatori (+ **[1-3]%** per XELLA, - **[0-2]%** per Greisel). Il rilevante incremento di RDB si può spiegare solo parzialmente con l'acquisizione di Italsiporex, attestata nel 2004 al **[10-12]%**, dunque vi è un **[2-4]%** conquistato ai concorrenti ITGB e Greisel: in particolare alla prima, dato che la flessione della seconda pare soprattutto da addebitarsi alla concorrenza di XELLA in ragione della concentrazione delle due imprese nel Nord Italia.

**262.** A fronte di tale incremento di quote, numerosi elementi documentali raccolti in corso d'ispezione, nonché le analisi condotte dagli Uffici sulla strategia di prezzo praticata dalla stessa, hanno portato a ritenere che la condotta di RDB sia stata, perlomeno nei confronti di ITGB, indebitamente aggressiva. In particolare, le analisi riportate nelle Risultanze Istruttorie hanno dimostrato che RDB, nel corso dell'anno 2005, è ricorsa all'applicazione di prezzi selettivi al fine di sottrarre clientela a ITGB, concentrandosi in modo particolare sui clienti storici del concorrente e nelle aree geografiche dove questo, in ragione della localizzazione del proprio impianto produttivo, risultava tradizionalmente più presente, selezionando gli obiettivi commerciali in base al loro fatturato atteso – in un'evidente ottica di acquisizione dei clienti più importanti di ITGB – fino ad arrivare a operare un attacco preventivo nei confronti di nominativi che, pur non essendo ancora serviti dal concorrente, avrebbero potuto esserlo (*supra*, para. 170).

**263.** Al fine di apprezzare la condotta di RDB accertata dagli Uffici, si ricorda che, secondo la teoria e prassi antitrust comunitaria, per strategia di prezzi predatori va intesa quella condotta di un'impresa in posizione dominante che abbassa i propri prezzi e di conseguenza deliberatamente soffre perdite, ovvero rinuncia a profitti nel breve periodo, al fine di eliminare o disciplinare uno o più concorrenti<sup>99</sup>, con ciò discostandosi da una legittima strategia competitiva basata sull'applicazione di prezzi bassi. In particolare, la Corte di Giustizia *"ha sancito l'esistenza di due metodi d'analisi diversi per verificare se un'impresa abbia o meno praticato prezzi predatori. In primo luogo, vanno sempre considerati abusivi i prezzi inferiori alla media dei costi variabili. In questo caso, non è immaginabile una finalità economica diversa dall'eliminazione di un concorrente, dal momento che ogni unità prodotta e venduta comporta una perdita per l'impresa. In secondo luogo, prezzi inferiori alla media dei costi totali, ma superiori alla media dei costi variabili devono essere considerati abusivi soltanto quando si possa dimostrare l'esistenza del disegno di eliminazione di un concorrente"*<sup>100</sup>.

**264.** Al proposito, per la prova dell'illiceità della condotta assumono particolare rilevanza determinate tipologie di evidenze, quali la selettività dei prezzi praticati rispetto a certi clienti, la dipendenza della 'preda' (e la corrispondente scarsa dipendenza dell'impresa dominante) da finanziamenti esterni, la possibilità per la 'preda' di mettere in atto contro-strategie efficaci, la possibilità per l'impresa dominante di recuperare le perdite in un prevedibile futuro alzando i prezzi, ovvero di compensare le perdite sulle vendite interessate dalla strategia escludente con i guadagni ottenuti su altre vendite.

**265.** Nel caso della condotta tenuta da RDB nei confronti di ITGB, esiste tanto un numero cospicuo di elementi documentali comprovanti l'intento escludente – determinatosi in particolare a seguito del rifiuto da parte della proprietà di ITGB a cedere l'azienda – quanto la ricorrenza di numerose delle evidenze indirette appena richiamate. Con riferimento ai primi, vengono qui richiamati gli elenchi intitolati *'Azione contro Italgasbeton'* rivenuti presso la sede di RDB a Pontenure e quella di RDBH a Volla (docs. 177, 178, 89, 88, 25, 26). Tali elenchi contengono numerosi nominativi di clienti esplicitamente puntati per essere sottratti a ITGB, ovvero acquisiti in via preventiva per mettere ancor più in difficoltà il concorrente (*supra*, para. 135 ss.).

**266.** Sempre in tema di intento escludente, la frequenza e vicinanza temporale dei documenti citati – sei nell'arco di sette mesi, con indicazione di una loro consuetudine all'apparenza bisettimanale – lascia chiaramente intendere come l'attacco commerciale nei confronti di ITGB fosse una priorità nelle attività di RDB, la quale disponeva a tale scopo di

<sup>99</sup> [Cfr. Commissione, *DG-Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses ("Discussion Paper")*, Bruxelles, dicembre 2005, § 93.]

<sup>100</sup> [Tribunale di Primo Grado, *sent. 30 gennaio 2007, causa T-340/03, France Télécom S.A. c. Commissione (c.d. caso Wanadoo)*, non ancora pubblicata, § 224. Peraltro, tale pronuncia si rifà nella sostanza a quella della Corte di Giustizia, *sent. 3 luglio 1991, causa C-62/86, Akzo Chemie BC c. Commissione, cit..*]

una rete di agenti appositamente edotta del piano abusivo, secondo quanto dimostra ad esempio il messaggio in cui il direttore commerciale di RDB, a fronte di un indebolimento di ITGB inferiore a quello atteso, si chiede se i suoi agenti abbiano "venduto la pelle dell'orso troppo presto", sottolineando l'assoluta necessità di "capitalizzare la 'flessibilità commerciale' che in questo momento è possibile attuare" (doc. 88: *supra*, para. 138). Tale flessibilità derivava con ogni probabilità dalla temporanea disponibilità delle giacenze di CCA rilevate con l'acquisizione avvenuta a fine 2004 di Italsiporex, la quale consentiva agli agenti di RDB di presentarsi ai clienti con due diversi prodotti e praticare un'aggressiva diversificazione di prezzo.

**267.** Conferma tale interpretazione quanto riportato da un agente di RDB operante nell'Italia Centrale, il quale scrive al suo superiore che "sono tornato dal cliente in oggetto (attualmente ITALGASBETON) gli ho offerto RDB a 64,00 euro mc e ITALSIPOREX 60,00 euro mc. Tornerò in giornata da Antonio Amoroso a Casaluce (altro Italgasbeton) credo che alla lunga qualcuno riusciremo a portarlo a casa" (doc. 91: *supra*, para. 140). Si segnala, nella frase appena riportata, come l'agente sembri avere a mente un nucleo di clienti ben definito a cui formulare offerte diversificate, ovvero quelli di ITGB, al fine di acquisirli a RDB. Del resto, lo stesso direttore commerciale di RDB, rivolgendosi all'amministratore delegato, si premura di mantenerlo informato sull'azione contro ITGB, condotta con un insieme composito di "operazioni in corso" (doc. 176).

**268.** Che l'obiettivo di tale campagna commerciale nei confronti di ITGB fosse evidentemente l'estromissione della stessa dal mercato, è talmente chiaro sul mercato che i principali concorrenti ne discutono espressamente al loro interno, come dimostra un documento circolato in XELLA dove si legge che "RDB vuole chiudere Italgasbeton" (doc. 215.26). In conclusione, il quadro generale che sortisce dal complesso delle analisi e delle evidenze documentali richiamato contrasta palesemente con le dichiarazioni dei rappresentanti di RDB secondo cui, rispetto a ITGB, "non c'è stata nessuna particolare azione illecitamente aggressiva" (doc. 238).

**269.** Con riferimento alle analisi economiche effettuate dagli Uffici, assume in primo luogo rilievo l'accertata selettività della politica di prezzi praticata da RDB nel 2005, riguardo la quale si richiamano qui integralmente le analisi svolte nella precedente sezione V.II. Dalla verifica degli ordini di CCA evasi da RDB nel 2005, infatti, è risultata l'esistenza di una percentuale rilevante di ordini il cui prezzo non copre la media dei costi totali che risulta avere una frequenza significativa proprio con riferimento ai clienti condivisi con ITGB nel 2005: le percentuali sono corrisposte rispettivamente a 10,55% contro il 5,54% riscontrato negli ordini di clienti esclusivi di RDB, a fronte di un margine medio sensibilmente inferiore per gli ordini della prima categoria ([omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc: v. *supra*, para. 165).

**270.** Sempre a livello di ordini, un'analisi più fine ha permesso di accertare che i casi in cui RDB ha applicato prezzi al di sotto dei costi totali medi sono stati più frequenti per i clienti condivisi con ITGB anche nel 2004 rispetto ai clienti esclusivi di RDB (13,71% contro 5,18%): tale ricorrenza è chiaro indice di un intenzionale trattamento differenziato da parte di RDB dei clienti legati anche al proprio concorrente, che ha avuto l'effetto di indebolire l'impresa rivale e intaccarne notevolmente la posizione sul mercato. Risulta di immediata comprensione come, in assenza di una strategia selettiva da parte di RDB, la frequenza con cui gli ordini delle diverse categorie si ripartiscono tra le varie tipologie di clienti dovrebbe essere all'incirca la stessa, mentre i dati hanno dimostrato come ciò non sia avvenuto.

**271.** L'analisi a livello di cliente ha consentito di accertare in maniera ancora più chiara la selettività dei prezzi praticati da RDB nel 2005, posto che la frequenza di prezzi sospetti tra i clienti comuni di RDB con ITGB è estremamente più alta di quella riscontrata tra i clienti non comuni: in particolare, le percentuali risultanti attestano che il 15,03% dei clienti comuni ha avuto prezzi sospetti, contro il 3,42% tra i clienti non comuni. La percentuale raggiunge il 17,95% nel caso di clienti i cui nominativi facevano parte degli elenchi relativi ad una specifica azione organizzata da RDB contro ITGB (*supra*, para. 169). Assai significativo è anche il confronto dei margini riscontrati nelle diverse tipologie di clienti, posto che tra quelli non comuni il margine medio è [omissis] euro/mc, tra quelli comuni scende a [omissis] euro/mc, tra quelli compresi nell'azione contro ITGB scende ulteriormente per attestarsi a [omissis] euro/mc, il minor importo in assoluto.

**272.** Una considerazione geografica circoscritta ad alcuni specifici ambiti territoriali – in particolare Campania e Lazio, cioè le due regioni dove tradizionalmente ITGB concentra le sue attività, ricavandone quasi il [60-70%] delle proprie vendite – nell'analisi della politica di prezzi perseguita da RDB permette di apprezzare nella maniera migliore l'evidente selettività escludente intenzionalmente perseguita dall'impresa. Con riferimento alla Campania, RDB ha fatto leva sulla temporanea disponibilità di CCA a marchio Italsiporex per presentare offerte estremamente aggressive in maniera generalizzata, al fine di mantenere il livello dei prezzi in tensione in un'area strategica per ITGB, proprio quando, nella contigua area laziale, veniva sferrato un attacco commerciale sistematicamente selettivo alla clientela del concorrente.

**273.** Dall'analisi puntuale dei dati relativi al Lazio – ovvero la regione in cui, secondo le lamentele contenute nella denuncia originaria di ITGB, RDB avrebbe concentrato la propria azione escludente praticando una serie di condotte concorrenzialmente anomale, tra cui l'applicazione di prezzi selettivi – per i clienti comuni alle due imprese nel 2005 risulta in effetti un significativo aumento rispetto alla media nazionale dei casi di ordini con prezzi applicati da RDB riconducibili alla categoria di quelli inferiori ai costi totali medi rispetto alla media nazionale, rispettivamente 17,14% contro 10,55%. Nei confronti dei clienti storici di ITGB, cioè serviti solo da questa nel 2004 e poi comuni con RDB nell'anno seguente, la percentuale di tali ordini raggiunge addirittura il 22,44% (*supra*, para. 174).

**274.** Focalizzando ancor più l'analisi sui dati per clienti, risulta poi che la percentuale di clienti comuni che hanno ottenuto l'intera somma delle forniture annuali al di sotto dei costi totali medi raggiunge la soglia del 25,76%, ovvero

più di un quarto del totale (*supra*, para. 177). Anche la verifica degli scostamenti dei margini medi ottenuti nel Lazio da RDB sui singoli clienti rispetto alla sua media nazionale fornisce conferma della selettività delle offerte, posto che, tanto per i clienti comuni alle due imprese nel 2005 che per quelli non comuni, i margini medi risultano molto inferiori (rispettivamente [omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc e [omissis] euro/mc contro [omissis] euro/mc).

**275.** L'analisi di regressione effettuata dagli Uffici ha infine permesso di accertare in maniera ancora più specifica l'esistenza di un effetto sistematico di riduzione dei margini nelle forniture effettuate da RDB nel 2005 a clienti serviti anche da ITGB (*supra*, para. 178 ss.). L'ipotesi di una selettività dell'azione commerciale di RDB è stata quindi sottoposta al vaglio della verifica delle dimensioni dei clienti serviti dall'impresa in posizione dominante per escludere di addebitare una condotta specifica dipendente piuttosto da una condotta commerciale generalizzata. Si ricorda come anche in questo caso è risultato che – tenuto conto del fatturato dei diversi clienti serviti da RDB – gli ordini a prezzi inferiori ai costi totali medi si sono concentrati tra i clienti di maggiori dimensioni in comune con il rivale ITGB, e ciò nonostante il fatto che, in generale, l'impresa non perseguisse affatto una politica di sconti sistematici nei confronti dei clienti di dimensioni maggiori (*supra*, para. 182 ss.).

#### ***Tesi difensive di RDB e loro insostenibilità***

**276.** Nelle proprie deduzioni difensive RDB ha sostenuto che le evidenze di natura statistica ed econometria contenute nelle Risultanze Istruttorie sono compatibili con una lettura concorrenziale della propria condotta, in contrasto alla lettura predatoria proposta invece dagli Uffici. In particolare, con riferimento alle offerte verificate dagli Uffici tra i clienti c.d. comuni, RDB ha sostenuto che nel mercato del CCA i prezzi vengono determinati di volta in volta (per ordine e cliente) dalla contrattazione tra acquirenti e agenti di vendita, per cui un cliente che si rifornisce da due fornitori, anziché da uno soltanto, ottiene prezzi migliori derivanti dalla maggior concorrenza tra operatori. Inoltre, mercati più facilmente raggiungibili da più produttori vedono mediamente prezzi più bassi, il che implicherebbe da un lato una differenza sistematica di prezzo – e quindi di margine – tra clienti con almeno due fornitori e clienti con un solo fornitore, dall'altro un livello di prezzi uniformemente più basso nelle aree geografiche in cui, per motivi di vicinanza degli impianti, operino più fornitori.

**277.** Entrambe le predizioni risulterebbero verificate dall'analisi dell'Autorità, in quanto (i) l'analisi di regressione dimostrerebbe che l'avere due fornitori (cioè, essere un cliente 'comune') ha un effetto negativo e statisticamente significativo sui margini per singolo ordine; (ii) le tabelle commentate in precedenza mostrerebbero chiaramente che i prezzi sono uniformemente più bassi nel Lazio, regione che costituisce il bacino naturale di ITGB (la quale ha il proprio stabilimento ad Anagni) ed è facilmente raggiungibile dallo stabilimento di Volla di RDBH. Secondo RDB, inoltre, la tesi 'predatoria' richiederebbe un prezzo sistematicamente più basso anche per i clienti di RDB 'ex-ITGB', cioè che hanno smesso di rifornirsi da ITGB nel 2005; il fatto che la regressione non discriminerebbe tra i clienti 'non comuni' e quelli 'ex-ITGB' viene quindi considerata una smentita della tesi 'predatoria'.

**278.** In seconda battuta, RDB ha contestato la ricostruzione dei costi di ammortamento effettuata dagli Uffici, proponendo un diverso calcolo che prevede un ammortamento su un periodo di vent'anni per tutti i beni, da cui evidentemente discende un minor importo dei costi fissi da prendere in considerazione per la verifica del superamento o meno del livello dei costi medi totali nelle offerte di CCA effettuate dall'impresa. Sempre a tale proposito, RDB ha contestato la considerazione di alcune voci di costo, e più in particolare ha sostenuto che i costi per la campagna pubblicitaria svolta nel 2005 a favore del CCA a marchio 'Gasbeton' debbano essere ripartiti non sul solo esercizio dell'anno 2005, ma anche sugli esercizi degli anni 2004 e 2006 in ragione della pianificazione della campagna e degli effetti attesi della medesima.

**279.** L'Autorità ritiene che la tesi difensiva di RDB, secondo cui la propria condotta aggressiva – consistente in particolare nell'applicazione di prezzi al di sotto dei costi medi totali a clienti del con-corrente ITGB – sarebbe pienamente legittima e concorrenziale, non appare compatibile con la numerosa documentazione da cui risulta espressamente l'attacco pianificato da RDB nei confronti di una specifica parte della clientela di ITGB, e sotto il profilo concettuale si scontra con alcune considerazioni fondamentali.

**280.** In primo luogo, come più volte ripetuto, il CCA è un prodotto innovativo, destinato a sostituire il laterizio in tutta una serie di applicazioni. Le vendite generali del CCA crescono a tassi ben superiori rispetto a quelli della vendita di laterizi. In un simile contesto di mercato, una concorrenza razionale si dovrebbe svolgere innanzitutto attraverso la ricerca di nuovi clienti all'interno degli utilizzatori di prodotti tradizionali e lo stimolo alla domanda sfruttando le superiori caratteristiche qualitative del CCA, piuttosto che cercando di 'rubare' la domanda dei concorrenti più diretti con margini assai più contenuti. La condotta di RDB, al contrario, è consistita proprio nell'attaccare sistematicamente i clienti del suo maggior concorrente, con conseguenti minori profitti/perdite di breve periodo.

**281.** Significative al riguardo sono le affermazioni fatte in audizione dai rappresentanti di RDB circa il fatto che "l'incremento delle vendite di RDB negli ultimi anni non ha avuto alcun impatto sulla posizione di ITGB [...] dal momento che come già detto si tratta di un mercato in espansione, dunque esistono opportunità di acquisizione di nuovi clienti per tutti" (doc. 238). Esse risultano contraddette già da una verifica immediata delle rispettive quote di mercato. Richiamandosi alle variazioni sopra considerate, risulta infatti che l'incremento in volume di RDB al netto della crescita esterna derivante dall'acquisizione di Italsiporex sia stato di circa [3-5]%, a fronte di una diminuzione di ITGB corrispondente a circa [3-5]%. Merita ricordare al proposito come il direttore commerciale di RDB, già nella

prima metà del 2005, riscontrasse (peraltro per lamentarsi del risultato inferiore alle aspettative) che *"fatturati alla mano, abbiamo indebolito Italgasbeton del 2%"* (doc. 88: supra, para. 138).

**282.** In secondo luogo, la tesi di RDB si basa sugli assunti che (i) il cliente servito da due fornitori otterrà necessariamente dei prezzi più bassi rispetto a chi abbia un solo fornitore, poiché sarebbe in grado di spuntare dalla concorrenza migliori offerte; (ii) la selettività rilevata dagli Uffici sui clienti in comune con ITGB sarebbe il mero riflesso di questo fatto. A testimonianza di ciò, RDB osserva che non vi sarebbe alcuna differenza sistematica tra clienti 'non comuni' e clienti 'passati a RDB', entrambe categorie di clienti con un unico fornitore.

**283.** L'Autorità non ritiene corretta tale argomentazione per diverse ragioni. In primo luogo, l'argomentazione di RDB implica un'insostenibile assunzione di scarsa razionalità dei clienti: se questi ultimi, infatti, ottengono un prezzo inferiore mettendo in concorrenza due fornitori, in futuro essi non dovrebbero limitare i loro acquisti ad un unico fornitore, mentre dalle analisi agli atti – basate sulla verifica sia dei dati relativi al 2005 che al 2004 – è risultato che, tanto nel 2004 che nel 2005, ben metà dei clienti di ITGB condivisi con RDB abbiano cessato di acquistare dalla prima a seguito dell'azione della seconda e siano divenuti clienti esclusivi di questa. Ciò prova che i prezzi più bassi offerti da RDB ai clienti in comune non sono dipesi dal potere negoziale di questi, bensì dalla strategia escludente posta scientemente in essere dall'operatore dominante nei confronti del proprio concorrente.

**284.** In secondo luogo, l'ipotesi 'concorrenziale' non implica alcuna differenza tra clienti comuni sulla base del fatturato potenziale, cioè della dimensione del cliente: tuttavia, come già argomentato nelle Risultanze Istruttorie, a fronte dell'assenza di una politica sistematica di sconti da parte di RDB basati sulla dimensione, nei confronti dei clienti comuni con ITGB è stato accertato che RDB ha applicato sconti basati sulla dimensione del cliente, privilegiando quelli da cui era attendibile un fatturato maggiore, in contraddizione con l'ipotesi concorrenziale e in accordo con una ipotesi predatoria.

**285.** Infine, le analisi di regressione hanno mostrato che, con la sola eccezione di Toscana, Umbria, Liguria e Trentino Alto Adige, nelle diverse regioni italiane i margini di RDB sono sistematicamente più elevati che nel Lazio. Tale fatto appare in contrasto con l'andamento che ci si aspetterebbe sulla base della localizzazione degli impianti – secondo uno dei principali assunti della tesi concorrenziale – e appare invece coerente con la tesi predatoria. Da un lato, infatti, in Toscana, Umbria e Liguria si trovano molte delle province nelle quali ITGB ha registrato la maggiore riduzione di quota di mercato tra il 2004 e il 2005; dall'altro, nel Trentino Alto Adige ITGB ha tentato di espandere la sua presenza, e a ciò RDB ha risposto riducendo sistematicamente i prezzi, al punto da effettuare ai clienti comuni soltanto vendite al di sotto dei costi medi totali.

**286.** Per quel che riguarda i criteri di calcolo dei costi di ammortamento adottati nelle Risultanze Istruttorie, RDB ha fornito una tabella allegata alla propria memoria tecnica dalla quale si desume che per tutti i cespiti è stata prevista una vita utile di vent'anni. L'Autorità ritiene che si tratti di un assunto immotivato e ingiustificato. In primo luogo, infatti, con la riforma del diritto societario attuata dal decreto legislativo 17 gennaio 2003, n. 6 (v. in particolare il nuovo articolo 2426 c.c.), è venuta meno la convenienza a 'inquinare' la determinazione contabile degli ammortamenti con appostazioni di voci a valenza fiscale, in quanto è ora possibile dedurre fiscalmente anche gli ammortamenti non indicati in bilancio, purché riportati in una apposita tabella della dichiarazione dei redditi. Ne consegue che i criteri impiegati per redigere il bilancio di RDBH, adottati per le verifiche svolte nelle Risultanze Istruttorie, non possono essere tacciati di mera "fiscalità", in quanto già rispondono a criteri di tipo economico, così come del resto riportato negli stessi atti contabili.

**287.** Nella nota integrativa al bilancio di RDBH (la società che ha effettuato il maggior numero di ammortamenti in relazione alle attività produttive di CCA) per l'anno 2005, infatti, si legge che *"le quote di ammortamento, imputate a conto economico, sono state calcolate attesi l'utilizzo, la destinazione e la durata economico-tecnica dei cespiti, sulla base del criterio della residua possibilità di utilizzazione"*. Tali criteri di valutazione riflettono i principi contabili nazionali e quelli internazionali, praticamente coincidenti riguardo alle immobilizzazioni materiali. Non si può dunque sostenere, come viene fatto nella memoria di parte, che RDB abbia impiegato nel bilancio dei criteri fiscali e che nelle analisi degli Uffici sarebbe stato meglio utilizzare i principi c.d. IAS<sup>101</sup>, dal momento che l'utilizzo dei primi non trova più giustificazione, mentre i secondi coincidono con quelli che – secondo una corretta pratica contabile, nonché quanto dichiarato da RDBH stessa – sono già stati applicati nel bilancio preso in considerazione.

**288.** Sempre in relazione alle obiezioni formulate da RDB in relazione ai criteri di ammortamento, si rileva infine che, tenendo presenti le indicazioni della migliore dottrina nel calcolo di quote di ammortamento 'economicamente fondate', si ottengono quote di ammortamento equivalenti o superiori a quelle iscritte in bilancio da RDB: in conclusione sul punto, le quote di ammortamento contenute nel bilancio di RDBH e prese in considerazione dagli Uffici per le analisi relative alle offerte di CCA praticate da RDB consonano da considerarsi economicamente congrue<sup>102</sup>.

---

<sup>101</sup> [Gli International Accounting Standards (IAS) sono principi contabili internazionali emanati dall'International Accounting Standard Board (IASB), con sede a Londra.]

<sup>102</sup> [La congruità delle quote di ammortamento iscritte in bilancio è stata verificata con due metodi diversi. Nel primo (Cfr. R.Green – D.Newbery, *Competition in the British Electricity Spot Market*, in *Journal of Political Economy*, 1992, vol. 100(5), pp. 929 ss.), si è partiti dall'assunto che, in una condizione di equilibrio, un investitore deve essere indifferente tra acquistare il bene capitale che gli darà un certo rendimento  $r$ , e ricevere una rendita  $x$  per un numero di anni pari alla vita utile del bene, il cui valore attuale sia pari al costo del bene capitale. La rendita  $x$  rappresenta pertanto la quota di ammortamento costante per periodo. In tale caso, assumendo una durata delle immobilizzazioni tecniche pari a 18 anni – dato stimato dall'Istat per la durata media degli impianti nel settore della

**289.** RDB ha quindi sostenuto che, anche se riconosciuta come predatoria, il costo della propria politica commerciale rilevante nelle Risultanze Istruttorie sarebbe stato modesto (meno di 20.000 euro anche adottando i criteri di costo di cui alle Risultanze Istruttorie, circa 10.000 euro adottando i criteri proposti dalla società) e tale da non renderla credibile. Anche tale argomento non appare sostenibile. Infatti, nel contesto di una strategia predatoria selettiva non è corretto guardare ai costi della strategia stessa – in quanto in linea di principio minori sono tali costi, più credibile e razionale per il predatore è la strategia stessa – ma piuttosto i costi inflitti al concorrente attraverso tale politica.

**290.** Da questo punto di vista, si rileva che la politica selettiva di RDB ha imposto una significativa perdita di volumi a ITGB, in particolare sui clienti comuni, pari a circa un quinto delle sue vendite 2004, per un valore ben superiore ai 10.000 o 20.000 euro richiamati da RDB. In ogni caso si osserva che, se si dovessero considerare come potenzialmente 'sottratti' a ITGB i mc di CCA venduti con margini insufficienti a coprire i costi medi fissi, così come fatto da RDB nella propria memoria economica, i mc sottratti sarebbero oltre 19.000 a livello nazionale (circa un quinto delle vendite 2004 di ITGB) e più di 3.600 nel solo Lazio.

**291.** Neppure risulta accettabile la tesi di parte secondo cui ITGB sarebbe un concorrente non altrettanto efficiente di RDB, e come tale non difendibile da una condotta commerciale avente l'effetto di abbassare i prezzi sul mercato. Al riguardo, infatti, dalla documentazione agli atti (in particolare dal bilancio 2005 di ITGB) risulta che l'impresa ha prodotto CCA ad un costo medio variabile di 43, 77 euro/mc, importo addirittura inferiore di quasi 3 euro/mc a quello risultante dal bilancio 2005 di RDBH (pari a 46,25 euro/mc), con un contenimento dei costi derivante principalmente dalla diversa e peculiare composizione produttiva del proprio CCA, come già noto a base 'calce' anziché (come nel caso del CCA prodotto da RDBH) 'cemento'.

**292.** Con riferimento alle spese relative alla campagna pubblicitaria svolta da RDB/RDBH nel 2005 a favore del CCA, RDB ha infine proposto un suo ammortamento su tre anni, anziché uno come considerato nelle Risultanze Istruttorie, e che quindi se ne debba tener conto solo in parte nel calcolo del c.d. *benchmark* dei costi medi totali per la verifica dei prezzi praticati dall'impresa. L'Autorità considera che la soluzione proposta sia opinabile tanto quanto quella contenuta nelle Risultanze Istruttorie, oltre che incompatibile con gli stessi principi contabili richiamati nella difesa di parte<sup>103</sup>, e non la ritiene accettabile. In ogni caso, è rilevante sottolineare che, anche aderendo alla tesi di parte sulla ripartizione delle spese pubblicitarie, la selettività riscontrata nelle offerte di RDB non risulta modificata.

**293.** Nell'analisi a livello di clienti su base nazionale, impiegando il criterio di ammortamento triennale delle spese pubblicitarie, rimane infatti una quota superiore al 10% dei clienti comuni che ha ottenuto da RDB offerte al di sotto dei costi medi totali: tale percentuale risulta essere oltre il quadruplo di quella riscontrata tra i clienti non comuni. Ancora, nell'analisi a livello di clienti limitata alla sola area laziale, dove come già ricordato più volte si è concentrato l'attacco commerciale di RD nei confronti di ITGB, tale percentuale sale a quasi il 17%, quasi il triplo di quella verificata tra i clienti non comuni. Per ulteriori verifiche del sostanziale mantenimento del profilo di selettività, si rinvia alla rielaborazione delle analisi sulla base del *benchmark* proposto da RDB, allegata al presente provvedimento (All. 2).

#### **Particolarità dell'impresa soggetta all'abuso di posizione dominante**

**294.** L'illecita aggressione di RDB è stata diretta nei confronti di un'impresa affatto particolare all'interno del mercato italiano del CCA: ITGB è infatti l'ultimo produttore concorrente rimasto sul mercato e, circostanza assai rilevante per il caso in discussione, dispone di una tecnologia propria ed esclusiva da cui paiono derivare rilevanti efficienze in termini produttivi (v. *supra*, para. 291), sensibilmente diversa da quella a cui fanno ricorso gli altri produttori. Tale specificità – da apprezzarsi in modo particolare tenendo conto della struttura fortemente concentrata dell'offerta rilevata in precedenza – è stata espressamente riconosciuta dal maggior produttore di CCA a livello mondiale, XELLA, che in audizione ha dichiarato come quello di ITGB sia "un prodotto molto diverso da quello di XELLA e RDBH, in quanto nell'impasto viene impiegata prevalentemente sabbia anziché cemento" (doc. 270: *supra*, para. 48).

**295.** Al riguardo, occorre anche ricordare come RDB avesse da tempo l'intenzione di aumentare le capacità produttive di CCA al fine di sostenere la forte crescita attesa del mercato, e a tale scopo ha infine provveduto con la realizzazione di un nuovo impianto di RDBH a Pontenure. L'attacco preordinato nei confronti di ITGB può dunque ben essere risultato funzionale a tale piano espansivo e ad evitare di dover dipendere nuovamente da terzi per l'aumento di capacità, né si può escludere che tra le finalità dell'azione predatoria vi fosse anche quella di accaparrarsi una tecnologia esclusiva

---

*"fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi" (cfr. ISTAT, Principali innovazioni della revisione della serie degli investimenti fissi per branca proprietaria, dello stock di capitale e degli ammortamenti, Roma, luglio 2007) – e un valore dell'investimento pari al costo storico iscritto in bilancio nel 2005, per un tasso di attualizzazione pari al 7% si ottengono delle quote di ammortamento praticamente identiche a quelle iscritte in bilancio da RDBH. Si consideri che il tasso di rendimento dei BTP a 18 anni è del 5% circa, per cui impiegare un tasso di rendimento del 7% per attualizzare la rendita è una operazione molto conservativa e favorevole all'impresa. Per applicare il secondo metodo (Cfr. D.W. Jorgenson – K. Stiroh, Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age, OECD Economics Department Working Papers, 2000) si è invece partiti dall'assunto che, in una condizione di equilibrio, un investitore sia indifferente tra due alternative: (i) guadagnare un certo rendimento su un differente investimento, oppure (ii) acquistare un'unità di capitale, noleggiarla in cambio di un adeguato canone e poi venderla al netto del deprezzamento nel periodo successivo. Il canone di noleggio rappresenta pertanto la "quota di ammortamento". Assumendo che non vi siano guadagni o perdite in conto capitale (cioè svalutazioni o rivalutazioni) e un deprezzamento geometrico (cioè a tassi crescenti), il canone è pari al rendimento dell'investimento alternativo più il deprezzamento. Assumendo un tasso di deprezzamento del 10% (che è quello stimato da Jorgenson e Stiroh per la categoria di impianti nei quali dovrebbero ricadere quelli per il CCA, ovvero Special Industry Machinery not elsewhere classified) si ottengono valori delle quote di ammortamento corrispondenti a quelle iscritte in bilancio.]*

<sup>103</sup> [I principi contabili internazionali richiamati da RDB nel caso degli ammortamenti stabiliscono l'attribuzione di tali costi al solo anno in cui sono stati sostenuti (Cfr. Norma IAS 38).]



come quella di ITGB, affrancandosi così dalla persistente dipendenza tecnologica da terzi, da ultimo confermata anche dal ricorso a un altro impiantista tedesco una volta ricevuto il rifiuto da parte di XELLA alla fornitura della propria tecnologia.

**296.** Per quel che riguarda ITGB e le sue capacità di fare fronte all'aggressione subita, se sotto il profilo tecnologico e produttivo essa mostra di essere in grado di sostenere la concorrenza, la sua principale debolezza deriva invece dall'ingente posizione debitoria accumulata nei confronti dei propri creditori, la quale incide in bilancio per ben il 5% (*supra*, para. 49). Nel ricordare come una simile condizione di dipendenza finanziaria costituisca un elemento significativo di riscontro di una strategia predatoria quando l'impresa dominante decida di attaccare un soggetto già indebolito economicamente, con riferimento allo specifico attacco di RDB nei confronti di ITGB va considerata la ricorrenza di elementi fortemente favorevoli alla realizzazione di tale strategia.

**297.** RDB, infatti, era ben informata della situazione di disagio finanziario patito da ITGB, come dimostra l'affermazione rilasciata in audizione dall'amministratore delegato della società, il quale ha sottolineato che *"ITGB da tempo presenta perdite rilevanti e, come risulta da un'analisi effettuata sui suoi bilanci, ha una forte esposizione nei confronti delle banche"* (doc. 238). Dal canto suo, RDB gode di una situazione di floridezza finanziaria: sempre secondo quanto dichiarato in audizione, *"la società sostanzialmente non ha oneri finanziari, dato che finora non ha utilizzato capitale di debito"* (doc. 238), dunque si trova in una posizione ancora più forte nei confronti del proprio concorrente e – tenuto conto della disponibilità da parte della stessa di un'ampia gamma di altre attività relative al settore dei materiali per l'edilizia – perfettamente in grado di sostenere una strategia predatoria rispetto al mercato del CCA.

**298.** Ancora, RDB non solo ha deciso di impegnarsi deliberatamente in un'aggressiva campagna di prezzi selettivi qualificabili come predatori, ma al fine di destabilizzare ulteriormente ITGB ha pure diffuso notizie sul mercato circa la prossima acquisizione di questa da parte sua, con ciò lanciando un importante segnale ai clienti di ITGB per convincerli ad abbandonare il loro fornitore e, al contempo, pregiudicando gravemente la posizione di ITGB dinanzi ai propri creditori. Alla diffusione di notizie tendenziose sul mercato, confermata da fonti terze (*supra*, para. 141), RDB ha accompagnato uno storno di dipendenti, sottraendo a ITGB il suo direttore commerciale a partire dal mese di settembre 2005 dopo trattative durate diversi mesi (*supra*, para. 142) che non possono non aver in qualche modo influenzato la condotta di tale soggetto all'interno della struttura commerciale di ITGB, come dimostrato dalle lamentele in tal senso sporte dagli agenti di ITGB alla proprietà dell'impresa sin dal mese di aprile 2005 (*supra*, para. 145).

**299.** Per quanto le condotte richiamate nel presente paragrafo, prese singolarmente possano costituire fattispecie riconducibili alla concorrenza sleale di cui all'articolo 2598 c.c., dunque a una materia che esula dalle competenze dell'Autorità, è altrettanto evidente che esse acquisiscono una rilevanza ai fini antitrust in quanto condotte di supporto alla politica primaria di prezzi selettivi sopra riscontrata nell'ambito della complessa strategia predatoria posta in essere da RDB per estromettere ITGB dal mercato italiano del CCA. Con particolare riferimento alla diffusione di notizie volte a destabilizzare il rivale, si nota come – unitamente all'erosione della quota di mercato conseguita con l'attacco commerciale selezionato alla clientela – essa abbia integrato una tipica condotta di predatorietà finanziaria per rendere più difficile a ITGB il reperimento di finanziamenti per il proseguimento delle attività e, più in generale, tali attività rispetto a fornitori e clienti<sup>104</sup>.

### ***Pregiudizio al commercio***

**300.** Con l'insieme di condotte accertate, RDB nella sua qualità di impresa in posizione dominante all'interno del mercato italiano del CCA, è venuta meno alla speciale responsabilità che la vincolava a non compromettere ulteriormente il grado di concorrenza residua, astenendosi da quanto potesse comportare un simile pregiudizio. RDB, al contrario, ha posto in essere una complessa strategia predatoria nei confronti dell'impresa concorrente ITGB, incentrata sul ricorso estensivo a prezzi selettivi e sorretta da una pluralità di condotte funzionali a pregiudicare le già precarie condizioni finanziarie del rivale. Nel loro rappresentare mezzi diversi da quelli su cui si impernia la normale concorrenza, tali condotte risultano contrarie all'articolo 82 del Trattato CE in quanto hanno avuto l'effetto di restringere la concorrenza, modificando la struttura del mercato in senso pregiudizievole in via immediata per i concorrenti e, in definitiva, per i consumatori.

**301.** Con riferimento al requisito del pregiudizio al commercio tra Stati membri, richiesto espressamente dall'articolo 82 del Trattato CE per la sua applicazione, si richiama per quanto in comune le considerazioni già espresse in relazione all'articolo 81 del Trattato CE (*supra*, para. 246 ss.). Con specifico riguardo all'abuso posto in essere da RDB, si rileva come esso abbia interessato un mercato, quale quello italiano, dalle dimensioni consistenti e per di più suscettibile di una notevole crescita già nel breve periodo, con la conseguenza che la condotta dell'impresa dominante è risultata senz'altro suscettibile di condizionare le dinamiche del commercio di CCA a livello comunitario, ostacolando così l'integrazione economica perseguita dal Trattato CE.

---

<sup>104</sup> [Merita altresì considerare al proposito che – nelle more del presente procedimento – ITGB ha ottenuto dalla Corte d'Appello competente l'adozione di misure d'urgenza, ai sensi dell'art. 700 c.p.c. e in relazione alla fattispecie di cui all'art. 3 della legge n. 287/1990, con una espressa considerazione dei profili di concorrenza sleale qui richiamati (v. doc. 315: Corte d'Appello di Bologna, ord. N. 494/2007 del 30 giugno 2007).]

## VIII. SANZIONI PER LE IMPRESE PARTI RESPONSABILI DI CONDOTTE ILLECITE E ADOZIONE DI MISURE STRUTTURALI

**302.** L'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990 prevede che l'Autorità, nei casi di infrazioni gravi, disponga l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria nella misura massima del dieci per cento del fatturato realizzato da ciascuna impresa responsabile dell'infrazione nell'ultimo esercizio, considerate la gravità e la durata delle stesse infrazioni. Al fine di quantificare la sanzione, ai sensi dell'articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, devono essere considerati la gravità della violazione, le condizioni economiche, il comportamento delle imprese coinvolte e le eventuali iniziative volte a eliminare o attenuare le conseguenze delle violazioni. Ai fini dell'individuazione dei criteri di quantificazione, pur mantenendo la propria autonomia e discrezionalità, l'Autorità tiene altresì conto delle indicazioni espresse dalla Commissione CE in materia<sup>105</sup>.

### VIII.I. GRAVITÀ, DURATA E SANZIONE DELL'INTESA TRA XELLA E RDB

**303.** Secondo la prassi dell'Autorità, conforme all'orientamento comunitario, nella valutazione della gravità di un'intesa occorre considerare una pluralità di elementi, tra i quali rilevano la natura dei comportamenti contestati, il contesto nel quale i comportamenti sono stati attuati e l'importanza delle imprese che li hanno posti in essere.

**304.** Quanto alla natura dell'intesa, è già stato rimarcato come i comportamenti delle parti abbiano integrato le fattispecie più gravi di violazione dell'articolo 81 del Trattato CE, avendo avuto per oggetto segnatamente la definizione di aumenti di prezzo concordati, la protezione delle attività dei rispettivi agenti di vendita e delle vendite con il disegno di coordinarsi al fine di non trovarsi in diretta concorrenza rispetto a specifici segmenti del mercato italiano del CCA, la compartimentazione dei mercati italiano e francese con l'impegno da parte di RDB a non vendere proprio CCA in Francia, l'acquisizione di imprese concorrenti al fine di una possibile monopolizzazione del mercato.

**305.** Tenuto conto dell'oggetto dell'intesa e del fatto che non sono stati accertati effetti della stessa, il complesso degli elementi considerati dall'Autorità – in particolare la sostanziale omogeneità del mercato rilevante, la sua struttura oligopolistica fortemente concentrata a vantaggio delle imprese partecipanti all'intesa, la potenza economica di RDB e XELLA (rispettivamente primo operatore a livello nazionale e comunitario/mondiale nella vendita di CCA) nonché la debolezza delle imprese di frangia rimaste a competere nel medesimo – inducono a ritenere grave l'illecito commesso dalle imprese RDB e XELLA.

**306.** Con riferimento alla durata dell'intesa, le evidenze istruttorie consentono di affermare che le condotte illecite hanno avuto inizio alla fine del 2004 e – nonostante una fase di temporanea turbolenza, definitivamente ricomposta a mezzo dei sopra citati accordi di distribuzione e coordinamento strategico raggiunti in seno all'impresa comune RDBH – perdurano tuttora.

**307.** Anche alla luce di quanto considerato dalla Commissione in relazione al calcolo delle ammende, al fine di determinare l'importo base della sanzione si è preso a riferimento il valore delle vendite dei beni a cui l'infrazione si riferisce, ossia il fatturato realizzato da RDB e XELLA in Italia nel mercato del CCA nell'ultimo anno in cui è stata realizzata l'infrazione, ovvero il 2006: l'importo è stato moltiplicato per il numero di anni di durata dell'infrazione, senza ulteriore applicazione di aggravanti o attenuanti. Sulla base di tali considerazioni, l'Autorità ritiene di dover infliggere sanzioni amministrative pecuniarie per un importo pari a 510.000 euro alla società XELLA, e per un importo pari a 1.860.000 euro alla società RDB.

### VIII.II. ADOZIONE DI MISURE STRUTTURALI RELATIVE A RDBH

**308.** Secondo quanto indicato dalla giurisprudenza amministrativa, pur in assenza di una esplicita previsione normativa in relazione alla potestà impositiva da parte dell'Autorità di misure strutturali congiuntamente alla sanzione conseguente all'accertamento di un illecito antitrust, tale potestà è da ritenersi ricompresa nel più generale perimetro del legittimo intervento sanzionatorio "*ove la commisurazione dell'intervento di sollecitazione adeguativa sia ispirata: da una sottesa ratio di concreta adeguatezza della misura rispetto alla finalità che si intenda perseguire; e da una necessaria osservanza del principio di proporzionalità*". Ciò alla luce della necessaria "*adeguatezza delle misure imposte rispetto alle finalità perseguite (e, quindi, all'intento primario di scongiurare l'ipotesi che la perduranza delle condotte dimostratesi 'devianti' possa condurre al perpetuarsi di situazioni delle quali è stata rivelata la valenza concretamente recettiva ai fini di un corretto svolgimento della concorrenza)*"<sup>106</sup>.

**309.** Sulla base delle risultanze istruttorie sopra riportate, tenuto conto (i) della struttura particolarmente concentrata del mercato rilevante in cui RDBH si trova a operare, (ii) della rispettiva condotta e posizione delle imprese madri RDB e XELLA in tale contesto, (iii) dell'inesistenza di giustificazioni al mantenimento dell'impresa comune sotto il profilo del miglioramento della produzione o distribuzione di CCA in Italia e più in generale del progresso tecnico/economico del mercato, cui corrispondono di converso rilevanti rischi di ulteriore pregiudizio a un confronto concorrenziale già deteriorato, l'Autorità considera particolarmente elevata la probabilità che misure esclusivamente comportamentali non

<sup>105</sup> [V. Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 23, par. 2, lett. a), del regolamento CE n. 1/2003, in G.U.U.E. 2006/C 210/02.]

<sup>106</sup> [T.A.R. Lazio, sent. 24 gennaio 2007, n. 41/2007, Rifornimenti Aeroportuali Italiani c. Autorità garante (caso Jet Fuel).]

risultino adeguate al ristabilimento di un'effettiva concorrenza, e ritiene pertanto necessaria l'adozione di misure volte a sciogliere in maniera definitiva la distorsione strutturale determinata dalla compresenza di RDB e XELLA in RDBH sulla rispettiva autodeterminazione d'impresa.

**310.** La convinzione che, nel caso di specie, l'adozione di misure strutturali sia necessaria e proporzionata al ristabilimento di condizioni concorrenziali effettive nel mercato di riferimento è derivata in modo particolare dall'assoluta peculiarità del rapporto intercorrente tra RDB e XELLA attraverso l'impresa comune. Quand'anche, infatti, venissero predisposte le più rigorose avvertenze e precauzioni comportamentali del caso – ad esempio in relazione allo scambio di informazioni, alla sterilizzazione dei rapporti tra dirigenti delle due imprese concorrenti negli organi consultivi e amministrativi di RDBH, alla piena autonomia decisionale sulle attività produttive – il rapporto di fornitura di CCA intercorrente esclusivamente con RDB continuerebbe ad esporre il mercato al condizionamento quantomeno potenziale delle politiche commerciali del primo operatore nazionale da parte del suo principale concorrente, da cui dipende il mantenimento/rinnovo di tale rapporto di fornitura.

**311.** Tanto considerato, in una prospettiva di adeguatezza e proporzionalità in concreto delle misure da adottarsi, l'Autorità valuta quindi necessaria l'eliminazione della compresenza di RDB e XELLA nell'impresa comune RDBH. Al riguardo, merita segnalare come – al culmine della momentanea fase di tensione verificatasi nelle relazioni tra RDB e XELLA – le due imprese avessero già intrapreso uno scambio di proposte contrattuali in vista dell'acquisizione da parte di una delle due del controllo esclusivo di RDBH (v. *supra*, para. 119), salvo poi pervenire alla già richiamata ridefinizione dei rispettivi rapporti attraverso la costituzione del Comitato e la stipula del nuovo contratto quinquennale di distribuzione esclusiva tra RDB e RDBH.

**312.** Alla luce della natura dell'impresa comune, degli investimenti effettuati dalla società madri e dei rapporti di fornitura in essere con una delle medesime, è peraltro necessario concedere alle parti un termine di diciotto mesi a partire dalla notifica del presente provvedimento, ritenuto congruo rispetto alle attività che le parti devono porre in essere per la realizzazione delle misure strutturali del caso.

#### **VIII.III. GRAVITÀ, DURATA E SANZIONE DELL'ABUSO DI RDB**

**313.** Per quel che riguarda la gravità dell'abuso realizzato da RDB, il suo apprezzamento è determinato da una pluralità di elementi di cui – alla luce dei principi di diritto già richiamati (*supra*, para. 303) – occorre tener conto, quali la natura della condotta, l'importanza dell'impresa ed il contesto nel quale il comportamento è stato posto in essere. A questo proposito, si rileva che (1) l'accertata infrazione di RDB integra una delle fattispecie tipiche più gravi degli abusi escludenti, così come stabilite dal diritto antitrust comunitario e nazionale; (2) la posizione dominante di RDB è particolarmente accentuata in ragione di numerosi indici strutturali e comportamentali; (3) il mercato italiano del CCA presenta una struttura fortemente oligopolistica, che accentua la gravità della condotta di RDB, anche tenuto conto che l'impresa che ha subito l'abuso rappresenta l'unico produttore concorrente di CCA rimasto in Italia, e, dunque, una sua estromissione dal mercato avrebbe determinato un pregiudizio strutturale al grado di concorrenza presente e futuro. Si tratta pertanto di una violazione molto grave delle norme a tutela della concorrenza, e segnatamente dell'articolo 82 del Trattato CE.

**314.** Quanto alla durata, le risultanze istruttorie attestano che l'inizio dei comportamenti abusivi assunti da RDB può essere temporalmente collocato all'inizio dell'anno 2005, e la loro conclusione alla fine del medesimo anno.

Alla luce di tali considerazioni, l'importo base della sanzione è stato stabilito prendendo a riferimento il fatturato realizzato da RDB in Italia nel mercato del CCA nell'ultimo (ancorché unico) anno in cui è stata realizzata l'infrazione accertata, ovvero il 2005, senza alcuna applicazione di attenuanti o aggravanti. L'Autorità ha così determinato l'applicazione alla società RDB di una sanzione amministrativa pecuniaria di importo pari a 1.960.000 euro.

RITENUTO, pertanto, che le società RDB S.p.A. e Xella International GmbH hanno posto in essere un'intesa avente per oggetto un coordinamento delle rispettive strategie commerciali al fine della monopolizzazione del mercato italiano del CCA e della sua ripartizione, nonché la compartimentazione di mercati territorialmente contigui, e che tali condotte si sono risolte in un'intesa unica e complessa contraria all'articolo 81 del Trattato CE;

RITENUTO che nella definizione e nel mantenimento delle condotte sopra menzionate di RDB S.p.A. e Xella International GmbH ha avuto un ruolo fondamentale l'impresa comune RDB Hebel S.p.A., la quale pertanto rientra nell'intesa ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE;

RITENUTO che l'impresa comune non soddisfa i requisiti previsti dal comma 3 dell'articolo 81 del Trattato CE;

RITENUTO che, ai fini dell'eliminazione della violazione accertata, è necessario superare la compresenza di RDB S.p.A. e Xella International GmbH nell'impresa comune RDB Hebel S.p.A. e che, alla luce della natura dell'impresa comune, degli investimenti effettuati dalle società madri e dei rapporti di fornitura in essere nei confronti di una delle medesime, appare congruo stabilire un termine di diciotto mesi dalla notifica del presente provvedimento entro il quale le imprese perfezionino le iniziative del caso;

RITENUTO altresì che la società RDB S.p.A. ha posto in essere un abuso di posizione dominante nei confronti della società Italgasbeton S.p.A. contrario all'articolo 82 del Trattato CE e consistente in una complessa strategia predatoria, incentrata sul ricorso estensivo a prezzi selettivi e sorretta da una pluralità di condotte funzionali a pregiudicare le già precarie condizioni finanziarie del rivale;

tutto ciò premesso e considerato,

#### DELIBERA

- a) che le società RDB S.p.A. e Xella International GmbH hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE, avente per oggetto un coordinamento delle rispettive strategie commerciali al fine della monopolizzazione del mercato italiano del CCA e della sua ripartizione, nonché la compartimentazione di mercati territorialmente contigui. Tali condotte si sono risolte in un'intesa unica e complessa contraria all'articolo 81 del Trattato CE, all'interno della quale rientra come elemento costitutivo anche l'impresa comune RDB Hebel S.p.A., compartecipata da RDB S.p.A. e Xella International GmbH;
- b) che RDB S.p.A. e Xella International GmbH si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata e che, entro novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, diano comunicazione all'Autorità delle misure a tal fine adottate;
- c) che RDB S.p.A. e Xella International GmbH definiscano le iniziative atte a eliminare la compresenza delle stesse nel capitale sociale dell'impresa comune RDB Hebel S.p.A. e perfezionino tali iniziative entro diciotto mesi dalla notifica del presente provvedimento, dando comunicazione delle stesse all'Autorità entro duecentoquaranta giorni dalla notifica del presente provvedimento;
- d) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto a), alle società RDB S.p.A. e Xella International GmbH vengano applicate sanzioni amministrative pecuniarie pari a 510.000 euro per Xella International GmbH e a 1.860.000 euro per RDB S.p.A.;
- e) che la società RDB S.p.A. ha posto in essere un abuso di posizione dominante contrario all'articolo 82 del Trattato CE, consistente in una complessa strategia predatoria volta ad estromettere dal mercato italiano del calcestruzzo cellulare autoclavato l'impresa concorrente Italgasbeton S.p.A.;
- f) che RDB S.p.A. si astenga in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata di cui al punto e);
- g) che, in ragione della gravità e durata dell'infrazione di cui al punto e), alla società RDB S.p.A. venga applicata una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 1.960.000 euro.

Le sanzioni amministrative pecuniarie di cui ai punti d) e g) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento con versamento diretto al Concessionario del Servizio della Riscossione oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane S.p.A., presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 237.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore ad un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione. In tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

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

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/1990, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Luigi Fiorentino*

IL PRESIDENTE  
*Antonio Catricalà*

#### **A372 - MERCATO DEL CALCESTRUZZO CELLULARE AUTOCLAVATO**

*Allegato n. 1 al provvedimento n. 17522*

CD-Rom contenente i dati impiegati per le analisi economiche  
(v. § 148 del provvedimento finale)



			<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>F</b>	<b>G</b>
<b>1</b>	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>2</b>	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	2,42%	8,57%	10,4%	10,26%	0,00%	0,00%
<b>3</b>	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	97,35%	91,43%	89,6%	89,74%	100,00 %	100,00 %

**Tab. D: ripartizione dei clienti di RDB nel 2005 per tipologia**

	livello del margine di contribuzione	livello corrispondente di prezzo	clienti comuni nel 2005				clienti serviti da ITGB nel 2004 e solo da RDB nel 2005		
			totale	C/04-05	C/05 solo RDB 04	C/05 solo ITGB 04	totale	ITGB/04 no 05	COM/04 no ITGB 05
			<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
<b>1</b>	MARG.C. < 0	prezzo < CEM	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>2</b>	MARG.C. < [omissis]	prezzo < CTM	10,4%	10,0%	2,13%	14,58 %	0,00%	0,00%	0,00%
<b>3</b>	MARG.C. > [omissis]	prezzo > CTM	89,6%	90,0%	97,87 %	85,42 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %