II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 13 giugno 2000

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con l'accordo SEE

(Caso COMP/M.1673 – VEBA/VIAG)

[notificata con il numero C(2000) 1597]

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2001/519/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 [2], in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 4 febbraio 2000 di avviare il procedimento nel caso di specie,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il proprio punto di vista sulle obiezioni sollevate dalla Commissione,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni [3],

considerando quanto segue:

(1) In data 4 dicembre 1999 la Commissione ha ricevuto la notifica di un progetto di concentrazione, ai sensi dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89, che prevede la fusione delle società VEBA Aktiengesellschaft e VIAG Aktiengesellschaft, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del predetto regolamento (in appresso «regolamento sulle concentrazioni»).

(2) Nella decisione del 14 febbraio 2000 la Commissione ha deciso, ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni e dell'articolo 57 dell'accordo sullo Spazio economico europeo (accordo SEE), di avviare il procedimento sul caso di specie.

(3) Il comitato consultivo, nella riunione del 24 maggio 2000, ha esaminato il progetto della presente decisione.

I. LE PARTI E L'OPERAZIONE

(4) VEBA è un gruppo diversificato con attività nei settori dell'elettricità, del gas naturale, degli oli minerali, della chimica, delle telecomunicazioni, dell'acqua, dello smaltimento dei rifiuti, del commercio dei prodotti siderurgici, della logistica e della gestione immobiliare. Il gruppo opera in tutti i comparti del settore elettrico attraverso la controllata PreussenElektra AG (di seguito PreussenElektra). PreussenElektra è uno dei principali operatori elettrici a livello di interconnessione, la cui tradizionale area di fornitura abbraccia i Länder federali settentrionali dello Schleswig-Holstein e della Bassa Sassonia e ampie zone dell'Assia. All'indomani dell'unificazione tedesca, PreussenElektra ha inoltre rilevato insieme con RWE e Bayernwerk AG — impresa del gruppo VIAG — nonché altri operatori a livello di interconnessione della Germania occidentale, l'impresa Vereinigte Energiewerke AG

[1] GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.
[2] GU L 180 del 9.7.1990, pag. 1.
[3] GU C 192 del 10.7.2001.

(VEAG), di cui PreussenElektra detiene quindi il controllo congiuntamente a RWE e Bayernwerk AG. Il gruppo VEBA possiede inoltre partecipazioni di maggioranza anche in società operanti al di fuori del settore dell'interconnessione, tra cui alcune aziende regionali di fornitura nei nuovi Länder federali (e.dis e Avacon).

(5) VIAG è un gruppo misto attivo a livello internazionale nei settori dell'elettricità, del gas naturale, della chimica, delle telecomunicazioni, degli imballaggi, dell'acqua, dello smaltimento dei rifiuti, dell'alluminio, del commercio di prodotti siderurgici e della logistica. Il gruppo opera nel settore elettrico tramite la Bayernwerk AG (di seguito Bayernwerk), un'altra delle principali società tedesche di elettricità operante a livello di interconnessione. Bayernwerk è anch'essa attiva in tutti i comparti del settore elettrico. L'area di rete e di fornitura della società abbraccia gran parte del Land federale meridionale della Baviera. Bayernwerk controlla, assieme a VEAG (cfr. il considerando 4) e a Southern Energy Beteiligungsgesellschaft, holding di proprietà della statunitense Southern Company, la società Berliner Kraft- und Licht (BEWAG) AG. TEAG, azienda regionale di fornitura di energia elettrica tedesco-orientale, la cui area di fornitura si trova al di fuori dell'area di interconnessione di Bayernwerk, fa parte anch'essa del gruppo VIAG.

(6) Le parti intendono operare una fusione per incorporazione di VIAG (soggetto incorporato) in VEBA (società incorporante) ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, punto 1, della «Umwandlungsgesetz» (legge sulla trasformazione di aziende). Trattasi quindi sotto il profilo giuridico di una fusione.

II. L'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE

(7) VEBA e VIAG, imprese finora indipendenti tra loro, hanno in progetto di fondersi. Si tratta quindi di una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del regolamento sulle concentrazioni.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

(8) Nell'esercizio 1998 le parti hanno conseguito un fatturato aggregato mondiale superiore ai 5 miliardi di EUR ([4]) (VEBA: 42,8 miliardi di EUR; VIAG: 25,1 miliardi di EUR). Sia il fatturato comunitario di VEBA (33,5 miliardi di EUR) che quello di VIAG (18,2 miliardi di EUR) superano entrambi la soglia dei 250 milioni di EUR. VEBA ha realizzato, nel 1998, due terzi del fatturato comunitario aggregato in Germania. VIAG, secondo quanto dichiarato dall'impresa stessa, non ha realizzato in nessuno Stato membro più di due terzi del proprio fatturato comunitario aggregato L'operazione notificata ha pertanto dimensione comunitaria.

IV. VALUTAZIONE IN BASE ALL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

(9) Entrambe le parti operano in una molteplicità di settori. È pertanto da ritenersi che l'operazione di concentrazione porti alla creazione di una posizione dominante di VEBA/VIAG nel settore dell'elettricità in Germania (A) e al rafforzamento della posizione dominante nel settore della chimica (B). Negli altri settori, in particolare in quello del gas (C) e del commercio dell'acciaio (D), non è dato prevedere la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante.

A. *ELETTRICITÀ*

(10) Il progetto di fusione porterà alla creazione di un duopolio costituito da VEBA/VIAG da un lato e RWE dall'altro, che deterrà una posizione dominante sul mercato — circoscritto al territorio tedesco — della fornitura di elettricità a livello di interconnessione.

1. *Mercato rilevante del prodotto*

(11) Relativamente al settore elettrico, la Commissione ha individuato, in precedenti decisioni ([5]) i seguenti mercati rilevanti del prodotto: generazione, ossia produzione di elettricità nelle centrali elettriche; trasmissione, vale a dire il trasporto dell'elettricità sui cavi ad alta tensione; distribuzione, cioè il trasporto di elettricità sulle linee a media e bassa tensione; nonché fornitura, vale a dire la consegna di elettricità al cliente finale. In una successiva decisione ([6]), la Commissione ha individuato un ulteriore mercato del prodotto nell'ambito del settore elettrico, il commercio di elettricità, senza comunque fornirne una definizione definitiva.

(12) Nelle decisioni adottate finora, la Commissione ha valutato soprattutto le condizioni di mercato del settore elettrico britannico e francese. In alcune recenti decisioni aventi ad oggetto operazioni di concentrazione sul mercato tedesco si è potuto ampiamente soprassedere ad una definizione esaustiva del mercato. Importante, al fine della definizione del mercato è l'analisi della struttura del settore elettrico, in quanto in grado di fornire indicazioni in merito all'articolazione sia della componente dell'offerta che di quella della domanda.

(13) Il settore elettrico tedesco è caratterizzato da una struttura verticale che si articola in imprese sovraregionali operanti a livello di interconnessione, in aziende regionali di fornitura di energia elettrica (fornitori regionali) e in aziende locali di distribuzione (in particolare le aziende municipalizzate).

([4]) Il fatturato è stato calcolato in conformità sia dell'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni che della comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25). Le cifre relative al fatturato realizzato nel periodo precedente al 1º gennaio 1999 sono state calcolate sulla base dei tassi di conversione medi rispetto all'ecu e convertite in euro sulla base di un rapporto di cambio di uno ad uno.

([5]) Caso IV/M.1346 — EdF/London Electricity; caso IV/M.1606 — EdF/South Western Electricity.

([6]) Caso IV/M.1557 — EdF/Louis Dreyfus.

(14) L'elettricità prodotta dalle imprese di interconnessione nonché l'elettricità importata dalle imprese di importazione di elettricità vengono fornite tramite le reti ad altissima e ad alta tensione (380/220 kV), le cosiddette reti di trasmissione, a vari gruppi di clienti. Per mezzo della rete di trasmissione vengono rifornite non solo le aziende regionali di fornitura, bensì anche le più importanti aziende municipalizzate, i grossisti di energia elettrica, nonché i grandi clienti industriali che si approvvigionano direttamente a tale livello di tensione.

(15) Le imprese di interconnessione, in ragione della loro integrazione verticale, operano altresì su tutti i mercati a valle per il tramite di società controllate (cfr. il considerando 16 e segg.).

(16) Le aziende regionali di fornitura di energia elettrica riforniscono, tramite le linee a bassa tensione (inferiore a 20 kV) nonché talvolta tramite linee a media tensione (20-110 kV), sia le aziende municipalizzate che i clienti finali. Nella maggior parte dei casi, esse operano come distributori dell'elettricità prodotta dalle imprese di interconnessione. Sebbene in volumi ridotti, queste producono in proprio elettricità che in ogni caso forniscono ai propri clienti tramite le linee a bassa e media tensione.

(17) Infine, al livello più basso della catena distributiva, le aziende municipalizzate riforniscono, tramite le linee a bassa tensione, i clienti finali. Anche le aziende municipalizzate producono in proprio una parte dell'elettricità che viene però utilizzata soprattutto per coprire il proprio fabbisogno. Si tratta essenzialmente di elettricità prodotta da impianti di cogenerazione a ciclo combinato. In precedenti decisioni della Commissione non è stato precisato in che misura questo segmento di mercato possa essere ulteriormente suddiviso per tipologia di cliente finale ([7]). Vi sono comunque elementi che fanno ritenere che per la fornitura ai piccoli consumatori ([8]) (nuclei familiari, artigiani e agricoltori con una potenza di allaccio inferiore a 30 kW e un consumo annuo di elettricità inferiore a 30 MWh) tramite la rete a bassa tensione, e per la fornitura a clienti industriali con contratti speciali tramite la rete a media tensione, nonché per la fornitura tramite reti di livello superiore, sussistano condizioni di mercato diversificate da ricondurre a mercati rilevanti del prodotto diversi.

(18) Per quanto riguarda il commercio dell'elettricità, si tratta di un mercato in fase di costituzione che è potuto sorgere solo grazie alla libertà di scelta concessa ai clienti dalla liberalizzazione. Per commercio dell'elettricità si intende l'attività di compravendita di elettricità da parte degli operatori a proprio rischio e per proprio conto. Tale commercio si svolge a tutti i livelli di tensione. Pertanto, nel commercio dell'elettricità operano, sia sul versante dell'offerta che, a volte, su quello della domanda, accanto agli operatori indipendenti che non dispongono né di capacità di produzione né di rete di trasmissione proprie, imprese di interconnessione, gestori di centrali elettriche, nonché importatori di elettricità. L'attività di agenzia, vale a dire l'attività di intermediazione di elettricità tramite stazioni di servizio e grandi catene di distribuzione commerciale, attività che non comporta l'assunzione dei rischi della commercializzazione (sostenuti piuttosto dai produttori), non costituisce attività commerciale.

(19) L'attività di fornitura di elettricità a livello di interconnessione, descritta sopra (considerando 14), costituisce un mercato a sé, sia sotto il profilo delle caratteristiche del prodotto (vale a dire il livello di tensione impegnato) che di quello delle specifiche categorie di clienti interessati. In Germania, tale mercato comprende sia la produzione di elettricità a livello di interconnessione sia l'importazione di elettricità somministrata sulle linee ad altissima e ad alta tensione a varie categorie di clienti, quali distributori regionali, grandi aziende municipalizzate, grossisti di energia elettrica e grandi clienti industriali. Tale mercato sarà oggetto di analisi nel prosieguo. Per quanto riguarda le attività che le parti svolgono sui mercati a valle, gli effetti della concentrazione su tali mercati verranno esaminati nel quadro della valutazione sotto il profilo della concorrenza degli effetti della concentrazione sul settore dell'interconnessione.

2. *Mercato geografico rilevante*

(20) Il mercato geografico rilevante è costituito da un'area nella quale le imprese interessate operano sia sul versante dell'offerta che su quello della domanda di beni o servizi, in cui le condizioni di concorrenza sono sufficientemente omogenee e che si differenzia dalle aree limitrofe.

(21) Nella notifica del progetto di concentrazione, le parti ritengono che il mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione costituisca un mercato di dimensione comunitaria. A sostegno della loro tesi, esse affermano tra l'altro che la direttiva comunitaria sul mercato interno dell'elettricità avrebbe creato condizioni quadro uniformi nel settore della generazione. Allo stesso modo, a loro parere, il ricorso sempre maggiore degli operatori europei a procedure di gara a livello europeo e l'interconnessione tra le reti di trasmissione dei più importanti Stati membri continentali, assicurata dalla rete UCTE ([9]), sono elementi che depongono a favore dell'esistenza di un mercato più ampio del mercato nazionale.

([7]) Ad esempio, nel caso COMP/M.1720 — Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.

([8]) A questa categoria di clienti appartengono i clienti che, prima della liberalizzazione, venivano definiti «clienti a tariffa» («Tarifkunden»), dato che venivano riforniti sulla base delle tariffe generali (BTOElt) e delle condizioni generali di fornitura *(AVBEltV)*.

([9]) L'Union pour la Coordination du Transport de l'Electricité è l'organizzazione che riunisce i gestori europei di reti di trasmissione.

2.1. **Il mercato non è più ampio del mercato nazionale**

(22) Le indagini della Commissione hanno evidenziato, al contrario, che il mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione ha un'estensione che non supera i confini nazionali. Ciò è dovuto soprattutto alla limitata capacità dei dispositivi di interconnessione, vale a dire i nodi di raccordo con i paesi confinanti, che determina, a causa dei vincoli tecnici, il ridotto volume delle importazioni. Di conseguenza, secondo quanto riferito nella notifica, nel 1998 la quota delle importazioni sul totale dell'elettricità fornita al mercato tedesco è stata di 38,5 TWh, pari a circa l'8 %. Secondo le stime dell'European Transmission Systems Operators (ETSO) ([10]) le importazioni in Germania nel periodo dal 1º ottobre 1998 al 30 settembre 1999 sono state di 28 TWh. Se si considera che il consumo di elettricità ammonta a 479,0 TWh, l'incidenza delle importazioni sarebbe pari a poco meno del 6 %. La Commissione ritiene che la quota effettiva delle importazioni sia ancora più ridotta, dato che una parte dell'energia elettrica importata in Germania non è destinata al mercato tedesco. Si tratta in realtà di elettricità in transito, che semplicemente attraversa la Germania diretta verso altri paesi di destinazione. Ad esempio, la società francese EdF si avvale della rete di interconnessione tedesca e svizzera per rifornire la società italiana ENEL. Pertanto, nella migliore delle ipotesi, viste le elevate barriere all'importazione, i mercati per la fornitura di elettricità a livello di interconnessione sono di dimensioni nazionali.

(23) I produttori stranieri dipendono per l'importazione sul mercato tedesco dalla disponibilità di capacità nei dispositivi di interconnessione. Secondo quanto riferito dagli operatori di mercato, le capacità sarebbero però molto limitate. La seguente tabella mostra le capacità nominali dei singoli dispositivi di interconnessione disponibili per le importazioni verso la Germania.

Tabella: Capacità di interconnessione con l'estero (*Fonte:* UCPTE, 1998)

(in GW)

Impresa	**Capacità di interconnessione**	
	Capacità	Paesi
VEBA	5,0	NL, DK, S
VIAG	6,6	A, CZ
BEWAG	0	—
RWE	13,9	NL, F, L, A, CH
VEAG	7,0	DK, PL, CZ
VEW	3,2	NL
Energie Baden-Württemberg (EnBW)	10,3	F, A, CH
Hamburgische Elektrizitäts-Werke AG (HEW)	0	—
Altre	0	—
Totale Germania	46,0	—

(24) Dalla somma aritmetica delle singole capacità di trasmissione dei vari dispositivi di interconnessione tra l'estero e la Germania si ottiene quindi un totale di circa 46,0 GW. Secondo le parti, tale valore della capacità nominale non terrebbe conto delle connessioni di rete tra il Lussemburgo e la Germania.

(25) Tuttavia le parti stesse ritengono che tale capacità aritmetica non rispecchi la realtà fisica e che la capacità dei dispositivi di interconnessione per le importazioni di elettricità verso la Germania, così calcolata, non sia interamente disponibile. Al contrario, esse ritengono che le reti a valle consentano, in ogni dato momento, un volume massimo d'importazione pari a circa 15 GW. A parere delle parti, i valori nettamente inferiori di capacità d'importazione effettiva sono determinati dai flussi di ricircolo («loop flow») dovuti alla simultanea trasmissione da e verso altri punti.

(26) Tenendo conto dei flussi fisici, a livello internazionale è stato elaborato un sistema che prevede tra l'altro l'indicazione della capacità di trasmissione disponibile tra gli Stati ([11]). Dai calcoli eseguiti per la parte tedesca da RWE AG su incarico della Deutsche Verbundgesellschaft

([10]) Studio dell'ETSO: Proposal for the implementation of the Cross-border Tariffs for the year 2001, versione del 27 marzo 2000.

([11]) Scambi internazionali di elettricità, norme proposte dai gestori europei di sistemi di trasmissione (International Exchanges of Electricity, Rules Proposal by the European Transmission System Operators).

(associazione delle società tedesche operanti a livello di interconnessione), risulta che la capacità massima di trasmissione delle importazioni è pari a 13,4 GW.

(27) La maggior parte degli operatori di mercato interpellati ritiene che anche la potenza massima così calcolata sia troppo elevata. Essi considerano che, a causa di inevitabili flussi di ricircolo nonché delle esigenze di mantenimento della tensione e di salvaguardia della stabilità, la capacità di importazione massima si collochi tra i 7 e i 10 GW. Gli operatori interpellati hanno inoltre fatto osservare che una quota consistente della capacità dei dispositivi di interconnessione sarebbe riservata all'esecuzione di contratti a lungo termine sottoscritti dalle stesse imprese di interconnessione proprietarie dei dispositivi. Ad esempio, il dispositivo di interconnessione al confine tedesco-danese, che per parte tedesca viene gestito da PreussenElektra, sarebbe già impegnato al 50 % per l'esecuzione di contratti in essere. Su una capacità totale che, secondo quanto dichiarato dalle parti, ammonterebbe a 1 200 MW, soltanto 500 MW verrebbero assegnati con procedura d'asta.

(28) Le parti affermano che i dispositivi di interconnessione verrebbero decongestionati grazie ai flussi simultanei di elettricità in importazione e in esportazione così che si renderebbe nuovamente disponibile la capacità corrispondente al saldo tra importazioni e esportazioni. Tuttavia, la misurazione dei flussi di potenza eseguita dall'UCPTE mostra che il saldo dei flussi di potenza nel relativo dispositivo di interconnessione è chiaramente unidirezionale, per cui sussiste evidentemente un'eccedenza o dal lato delle importazioni o da quello delle esportazioni. L'entità e la direzione del saldo non consentono in ogni modo altre forniture di elettricità dato che la capacità dei dispositivi di interconnessione a quel livello risulta impegnata. Al momento, ad esempio, dalla Francia verso la Germania viene esportato un certo quantitativo di elettricità, mentre, al contrario, risultano minime le esportazioni dalla Germania verso la Francia, dato che in quest'ultimo paese il quadro giuridico per la liberalizzazione non è stato ancora ultimato. Nei Paesi Bassi il prezzo dell'elettricità è attualmente superiore a quello applicato in Germania. Si hanno pertanto forniture dalla Germania verso i Paesi Bassi ma non il contrario. Anche in altri dispositivi di interconnessione si registra un notevole squilibrio tra esportazioni e importazioni, per cui quasi mai si giunge alla loro decongestione.

(29) Non è da escludere che in futuro si verifichi un aumento delle esportazioni e quindi un riequilibrio dei dispositivi di interconnessione a favore delle importazioni, in particolare a seguito della crescente liberalizzazione dei mercati dell'elettricità nei paesi confinanti con la Germania. Tuttavia l'incremento delle esportazioni dipende da molteplici fattori. Ad ogni modo, data l'assenza, al momento, di concreti elementi di giudizio circa il futuro andamento delle esportazioni, è prematuro tener conto di un simile incerto sviluppo ai fini del presente procedimento.

(30) Va inoltre considerato che le importazioni di elettricità, in particolare quelle operate da fornitori esteri, incontrano ancora ostacoli per il fatto che, qualora non sia possibile operare una compensazione tra le quantità di elettricità trasportata (cfr. in proposito il considerando 2.4.), le forniture transnazionali di elettricità verso la Repubblica federale sono soggette al pagamento di un corrispettivo per il trasporto, la cosiddetta componente T, che ammonta a 0,125 Pf./kWh,

(31) Pertanto, non solo il ridotto volume delle importazioni ma anche la limitata capacità d'importazione dei dispositivi di interconnessione e gli ulteriori costi (anche quelli connessi all'utilizzo dei dispositivi di interconnessione) confermano che in nessun modo il mercato geografico è più ampio del mercato nazionale.

2.2. **La valutazione dal punto di vista della concorrenza si basa sulla dimensione nazionale del mercato: nell'immediato futuro il mercato non avrà dimensioni più ridotte di quelle nazionali**

(32) Se si considera che molte imprese di fornitura di energia non riforniscono ancora alcun cliente nelle aree di fornitura dei concorrenti, un tempo soggette a regime di riserva, e questo nonostante dispongano dei mezzi giuridici in tal senso, permangono dubbi se a livello di interconnessione esista già un mercato di dimensioni nazionali. Prima della liberalizzazione dei mercati dell'elettricità, l'attività di ogni singola impresa di fornitura di elettricità era limitata alla propria area di fornitura. Di conseguenza il mercato geografico della fornitura di elettricità a livello di interconnessione non si estendeva oltre il circolo dei clienti che potevano essere raggiunti dalla rete di trasmissione delle imprese produttrici.

(33) Nelle sue più recenti decisioni ([12]), nelle quali sono state analizzate le ripercussioni di una concentrazione su mercati dell'elettricità già liberalizzati, la Commissione ha evidenziato elementi che farebbero ritenere che il settore della produzione di energia elettrica potrebbe costituire in Germania un mercato di dimensioni nazionali, senza però procedere ad una sua esatta delimitazione. A parere della Commissione, nel prossimo futuro il mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione assumerà in Germania dimensioni nazionali. Determinanti a questo scopo sono le condizioni giuridiche generali elaborate nel frattempo per il vettoriamento di elettricità tramite la rete di terzi nonché altri fattori presenti sul mercato (cfr. sotto i punti 2.3. e 2.4).

2.3. **Condizioni generali del vettoriamento**

(34) La legge tedesca di riforma del diritto dell'energia ([13]) ha sancito la liberalizzazione e la deregolamentazione dei mercati dell'elettricità. La legge ha recepito nell'ordinamento nazionale la direttiva 96/92/CE (di seguito direttiva sull'elettricità). In Germania non è stata prevista una limitazione ai soli clienti che presentino determinate dimensioni, secondo quanto consentito dall'articolo 19

([12]) Ad esempio, il caso IV/M.1720 — Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal.

([13]) BGBl. 1998 I n. 23, 730.

della direttiva. Al contrario, la legge apre la concorrenza a tutte le tipologie di clienti, tra cui i clienti finali di qualsiasi dimensione. Il legislatore tedesco aveva originariamente escluso dal divieto di accordi restrittivi della concorrenza gli accordi di area, le cosiddette «Demarkationen» e i diritti di transito esclusivi previsti nei cosiddetti «Konzessionsverträgen» sottoscritti con i comuni [articoli 103 e 103a della prima versione della legge in materia di restrizioni alla concorrenza (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen — GWB) a.F.]. Queste disposizioni sono state abolite dalla nuova versione della legge sul settore energetico [Energiewirtschaftsgesetz n.F. (EnWG)], entrata in vigore il 29 aprile 1998.

(35) La fornitura ai terzi all'interno dell'area di fornitura soggetta finora a regime di riserva viene resa possibile in due modi: o attraverso la posa di linee e cavi aggiuntivi o tramite vettoriamento.

(36) Per assicurare un servizio di vettoriamento in condizioni non discriminatorie, la direttiva sull'elettricità prevede la separazione gestionale, contabile e finanziaria dell'attività di gestione della rete ([14]). Le opzioni possibili sono: il trasferimento della proprietà della rete ad un'apposita società di gestione, la gestione della rete ad opera di una società indipendente ovvero la semplice separazione a livello gestionale o contabile dell'attività di gestione della rete da quella di generazione e di commercializzazione. Il legislatore tedesco ha optato per quest'ultima soluzione.

(37) Il generale diritto al vettoriamento, sancito per legge dall'articolo 6 della EnWG, si basa sul concetto di accesso negoziato alla rete. A norma dell'articolo 6, paragrafo 1, della EnWG, i gestori devono mettere a disposizione di altre imprese la loro rete di fornitura di energia a condizioni non meno vantaggiose di quelle effettivamente fatturate o proposte per prestazioni analoghe sia nell'ambito della loro impresa sia nei confronti di imprese collegate o associate. Ai sensi della legge per il riordino del settore energetico, il rifiuto di vettoriamento è ammesso solo in casi particolari: oltre che in presenza di scarsità di capacità da destinare alla salvaguardia dell'energia elettrica prodotta da lignite [clausola di salvaguardia della lignite (Braunkohle-Schutzklausel) ai sensi dell'articolo 4, comma 3, della legge di riordino del settore energetico], ai fini della salvaguardia dell'elettricità prodotta da impianti di cogenerazione a ciclo combinato (articolo 6, comma 3, della EnWG) nonché in applicazione della clausola di reciprocità (articolo 4, comma 2, della legge per il riordino del settore energetico).

(38) L'articolo 6, comma 2, della EnWG attribuisce al ministero federale dell'Economia la facoltà di disciplinare, per decreto e dietro parere favorevole del Bundesrat, la forma dei contratti di cui all'articolo 6, paragrafo 1, della EnWG e di stabilire i criteri per la determinazione del corrispettivo per il servizio di vettoriamento. Il ministero non si è tuttavia avvalso di tale facoltà, in quanto ha scelto di privilegiare una soluzione volontaria delle associazioni di categoria interessate, rispetto alla regolamentazione statale. Con l'accordo quadro I, del maggio 1998, l'associazione federale dell'industria tedesca (BDI), l'associazione delle imprese consumatrici e autoproduttrici di energia (VIK) e l'associazione delle imprese elettriche (VDEW) hanno posto le basi per la libera negoziazione degli accordi tra le imprese del settore elettrico e i loro clienti. L'accordo quadro I è scaduto nell'autunno 1999. Dal gennaio 2000 è in vigore l'accordo quadro II che ha durata biennale.

(39) A parere della Commissione ([15]), alcune clausole dell'accordo quadro II creano ostacoli all'attività a livello nazionale di determinati operatori di mercato, quali ad esempio i grossisti di elettricità, diversamente da quanto avviene per le grandi imprese di fornitura di energia. L'accordo prevede l'istituzione in Germania di due zone commerciali. La zona nord ricomprende le reti di trasmissione di VEAG, PreussenElektra, VEW, HEW e BEWAG; la zona sud abbraccia le aree servite da EnBW, RWE e Bayernwerk. In caso di fornitura di energia elettrica verso l'altra zona commerciale o, attraverso i confini nazionali, da o verso l'estero, qualora non sia possibile operare una compensazione nei volumi di elettricità vettoriata, è dovuto un corrispettivo per il trasporto, la cosiddetta componente T, pari a 0,125 Pf./kWh (ovvero 0,25 Pf./kWh per il trasporto attraverso il confine commerciale interno alla Germania). Si ha compensazione quando il quantitativo di elettricità che attraversa il confine in un senso viene compensato con un quantitativo che varca il confine in senso opposto. La compensazione pertinente viene calcolata per ogni singola zona di equilibrio («Bilanzkreis»), di cui possono far parte numerose imprese sia fornitrici che acquirenti.

(40) Inoltre, le modalità di fatturazione dell'energia di regolazione ostacolano l'attività a livello nazionale degli operatori di mercato. Per energia di regolazione si intende l'energia elettrica messa a disposizione dalle imprese operanti a livello di interconnessione ai clienti in caso di variazioni nel loro prelievo di elettricità (cfr. in proposito il considerando 122).

(41) Tuttavia, le carenze dell'accordo quadro II non mutano la previsione circa la dimensione nazionale che il mercato assumerà nel prossimo futuro. In particolare, sia le precedenti aree di fornitura che le attuali due zone commerciali non configurano mercati territorialmente sepa-

([14]) Articolo 7, paragrafo 6, nonché articolo 14, paragrafo 3, della direttiva sull'elettricità.

([15]) Dopo un esame preliminare, la Commissione ha comunicato alle associazioni le proprie riserve, sotto il profilo del disposto dell'articolo 82 del trattato CE, nei confronti dell'accordo quadro II. Per il momento, la Commissione è giunta alla conclusione che il sistema della componente T determini una discriminazione nei confronti di singoli clienti dei servizi di trasporto. A parere della Commissione, la discriminazione tocca in particolare i fornitori stranieri di elettricità.

rati. Ad ogni modo, gli elementi descritti dell'accordo quadro II devono essere presi in considerazione nella valutazione sotto il profilo della concorrenza.

2.4. **Ulteriori fattori**

(42) Dalle indagini sul caso di specie è emerso che attualmente il vettoriamento di energia elettrica interessa solo quantitativi limitati. In particolare, gli operatori di mercato esprimono ancora forti perplessità circa l'espletamento delle richieste di vettoriamento, dato che per il momento le imprese fornitrici di energia applicano le clausole sul vettoriamento previste dall'accordo quadro II solo in casi limitati. Tali richieste sono in ogni modo ancora necessarie nei casi in cui non venga ancora applicato l'accordo quadro II. Di conseguenza, ancora oggi le forniture di energia elettrica ai clienti ubicati al di fuori della precedente area di interconnessione avvengono per lo più tramite il sistema della messa a disposizione parallela. Secondo quanto emerso dalle indagini della Commissione, il volume di energia elettrica fornito ai clienti ubicati esternamente alla precedente area di interconnessione tramite il sistema della messa a disposizione parallela è pari a circa 90 GWh, mentre ammonta a circa 60 GWh il volume di energia elettrica fornita direttamente ai clienti. Nel caso tipico di messa a disposizione parallela il nuovo fornitore detiene di fatto il rapporto diretto con il cliente e conclude quindi con questo un contratto di fornitura di elettricità; l'elettricità necessaria viene però acquistata «sul posto» dal fornitore locale nel quadro di una diversa operazione commerciale. Numerosi operatori hanno fatto osservare che il mercato è in fase di trasformazione e che solo in questo periodo di transizione il sistema della messa a disposizione parallela sostituisce il sistema del vettoriamento. Secondo molti operatori, una volta che l'accordo quadro II si sarà esteso a tutto il territorio nazionale, sarà possibile vendere l'elettricità prodotta in tutto il paese tramite il vettoriamento.

(43) Anche se ancora oggi, a causa dei ritardi nell'applicazione dell'accordo quadro II (nonché del tardivo espletamento delle richieste di vettoriamento, nei casi in cui in luogo dell'accordo quadro II venga ancora applicato l'accordo quadro I), le condizioni di concorrenza a livello nazionale fanno sì che i fornitori di energia limitino gran parte della loro attività alle rispettive aree di fornitura, sono comunque stati creati i primi importanti presupposti per un mercato di dimensioni nazionali. Pertanto la Commissione pone a base della sua valutazione dell'operazione di concentrazione in esame, quanto meno a livello di interconnessione, un mercato di dimensioni nazionali. In che misura su tale mercato — anche alla luce delle condizioni quadro esistenti e del cambiamento strutturale che interverrà a seguito dell'operazione di concentrazione in esame — possano crearsi o mantenersi condizioni di concorrenza, è una questione che verrà esaminata nell'ambito della valutazione sotto il profilo della concorrenza.

(44) Le limitazioni alle possibilità di vettoriamento derivanti dalla preferenza accordata al vettoriamento di elettricità prodotta da lignite — secondo quanto stabilito dall'articolo 4, comma 3, della legge per il riordino del settore energetico — ovvero dall'istituzione delle due zone commerciali, nord e sud, operata dall'accordo quadro II (in proposito si veda sotto) non determinano una sottoripartizione territoriale del mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione lungo i confini così di fatto determinati. Certo è che la clausola per la salvaguardia della lignite offre a VEAG una base giuridica per rifiutare il vettoriamento attraverso il territorio dei nuovi Länder federali. L'applicazione della clausola è stata però contestata in molti procedimenti giudiziari in corso. Inoltre vi sono vari indizi che confermano le difficoltà connesse ad una sua piena applicazione.

(45) La creazione delle borse di Francoforte e di Lipsia, sulle quali avverrà la negoziazione fisica dell'elettricità a livello nazionale, è sintomo anch'essa dell'emergere di un mercato di dimensioni nazionali. Anche l'avvio della borsa è stato ritardato dall'approvazione tardiva dell'accordo quadro II, considerato presupposto essenziale per poter garantire la fornitura di elettricità a livello federale. Le negoziazioni su entrambe le borse tedesche dell'elettricità dovrebbero avere avvio al più tardi nell'autunno di quest'anno. Per un periodo transitorio, anche le transazioni sulle borse dell'elettricità incontreranno forti ostacoli in alcune clausole dell'accordo quadro II (per i dettagli si veda la valutazione sotto il profilo della concorrenza), ostacoli che comunque nel corso del tempo dovrebbero perdere di importanza.

(46) Di conseguenza, nell'analisi che segue si presuppone l'esistenza di un mercato per la fornitura di elettricità a livello di interconnessione esteso all'intero territorio della Repubblica federale di Germania.

3. ***Valutazione sotto il profilo della concorrenza***

(47) Deve ritenersi che l'operazione di concentrazione determinerà la creazione di una posizione dominante di VEBA/VIAG e di RWE sul mercato tedesco di dimensioni nazionali della fornitura di elettricità a livello di interconnessione.

3.1. **L'attuale struttura del mercato**

3.1.1. *Il mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione è già oggi estremamente concentrato e il potenziale concorrenziale viene limitato da ulteriori fattori*

(48) La quota più cospicua dell'elettricità viene prodotta in Germania dalle otto imprese di interconnessione. Di

questo gruppo fanno parte quelle imprese di fornitura di energia che dispongono non solo di capacità proprie di generazione di elettricità ma altresì di reti ad altissima e alta tensione, cosiddette reti di trasmissione. In Germania operano le seguenti imprese di interconnessione: RWE, VEBA (PreussenElektra), VIAG (Bayernwerk), VEW, EnBW, BEWAG, HEW e VEAG. Esse sono riunite nella Deutsche Verbundgesellschaft. Le reti delle imprese di interconnessione sono collegate tra di loro e con le reti ad altissima tensione dei paesi confinanti. Accordi di interconnessione disciplinano la fornitura di elettricità ad altre imprese di interconnessione. A livello transfrontaliero ed europeo sono stati conclusi accordi con le imprese di interconnessione dei paesi confinanti che regolano i casi di guasti in centrale e la conseguente mancata fornitura di energia elettrica. Sul mercato operano inoltre importatori di elettricità che vendono l'elettricità ai loro clienti direttamente a livello di interconnessione.

(49) La tabella successiva fornisce un quadro delle quote di mercato detenute dalle imprese di interconnessione sul mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione:

Tabella: Quote del mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione (generazione di elettricità a livello di interconnessione) — Situazione precedente all'operazione di concentrazione

Impresa di interconnessione	Generazione ([16]) (in TWh)	Quota di mercato
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([17])	10,3	2,8 %
RWE	120,4	33,1 %
VEW	19,8	5,44 %
VEAG	43,9	12,1 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Totale delle imprese di interconnessione	363,9	100 %

([16]) I dati includono le centrali in comune.

([17]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy.

(50) Le quote di mercato riportate nella precedente tabella sono state calcolate sulla base dell'elettricità prodotta dalle imprese di interconnessione nel 1998. La generazione di elettricità non costituisce in realtà un mercato a sé, bensì un'attività industriale. L'elettricità prodotta dalle imprese di interconnessione viene venduta sul segmento di mercato successivo, e in parte minima anche ad altre imprese di interconnessione. I clienti del segmento della generazione sono sostanzialmente i distributori di elettricità, i grandi clienti industriali con contratti speciali, nonché ultimamente i grossisti di energia elettrica. Pertanto, i volumi di elettricità generati dalle imprese di interconnessione forniti a tali clienti costituiscono altresì la base per il calcolo delle quote di mercato dei concorrenti a livello di interconnessione. Se è vero che in tal modo rimangono escluse le importazioni di elettricità, va però considerato, come illustrato in precedenza, che le importazioni di elettricità costituiscono solo una quota marginale dell'elettricità venduta in Germania. Inoltre i volumi di elettricità importati sono per la maggior parte destinati alle imprese di interconnessione che a loro volta li rivendono a livello di interconnessione ai loro clienti. Si può supporre che, in termini di volume, i quantitativi di elettricità importati siano più o meno proporzionali alle dimensioni delle imprese di interconnessione, tesi questa che, nel corso del procedimento, né le parti né i terzi hanno contestato. Le quote di mercato indicate in tabella non muterebbero sostanzialmente neanche nel caso che si prendessero in considerazione le importazioni di elettricità.

(51) RWE risulta quindi essere la principale impresa di interconnessione, con una quota del 33,1 % della fornitura di elettricità a livello di interconnessione, quota al momento decisamente superiore a quella di VEBA pari al 21,2 %. Altre imprese di interconnessione, tra cui VIAG, generano un volume decisamente minore di energia elettrica e nessuna di esse raggiunge una quota di mercato superiore al 13 %.

(52) Di conseguenza, anche sotto il profilo dei dati strutturali relativi alla capacità di generazione installata, RWE e VEBA godono di un chiaro vantaggio rispetto alle altre imprese di interconnessione attive sul mercato (cfr. la successiva tabella: capacità di generazione in Germania). Con 19,8 GW di potenza di generazione installata, RWE possiede un parco centrali soltanto leggermente più grande di quello di VEBA (17,5 GW), ma doppio di quello di VIAG, che segue subito dopo. La maggior parte delle altre imprese di interconnessione dispone di una capacità installata che non supera i 10 GW.

Tabella: Capacità di generazione in Germania (escluse l'industria e le ferrovie tedesche)

Impresa di interconnessione	Capacità di generazione installata (in GW) (in GW) ([18])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([19])	2,9	2,9 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
VEW	4,2	4,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Totale delle imprese di interconnessione	76,3	76,8 %
Altre (aziende regionali di fornitura di energia elettrica, aziende municipalizzate)	23,1	23,2 %
Totale ([20]) (generale per la Germania)	99,4	100 %

(53) Nella notifica, per illustrare l'assetto complessivo del mercato dell'elettricità, le parti hanno fornito dati sulle vendite di elettricità ai clienti finali. Tali dati dimostrano che, nel 1998, il totale delle vendite di elettricità è stato pari a 479,0 TWh (230 TWh destinati a clienti speciali, 249 TWh a clienti a tariffa). Nell'attribuire i volumi delle vendite alle imprese di interconnessione operanti in Germania, le parti si sono basate sulla fonte dell'elettricità venduta, senza tener conto di quale impresa in quale segmento di mercato, ad esempio azienda regionale di fornitura di energia elettrica o azienda municipalizzata, fosse titolare dei rapporti contrattuali diretti con i clienti. I dati presentati dalle parti, basati sulle statistiche del VDEW, l'associazione tedesca delle imprese elettriche, pur non individuando delle quote di mercato in senso proprio, consentono comunque di evidenziare il peso delle singole imprese di fornitura di energia sull'insieme dei segmenti di mercato e di illustrare la struttura del settore elettrico. Da tali dati emerge il seguente quadro della vendita di elettricità ai clienti finali.

([18]) I dati includono le centrali in comune.

([19]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy.

([20]) I dati non tengono conto della capacità di generazione installata dell'industria e delle ferrovie tedesche.

Tabella: Vendita di elettricità sull'intero mercato tedesco — Situazione precedente l'operazione di concentrazione

Impresa di interconnessione	Vendita di elettricità (in TWh)	Quote
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([21])	13,3	2,8 %
RWE	151,0	31,5 %
VEAG ([22])	N/A	—
VEW	43,6	9,1 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Totale delle imprese di interconnessione	429,4	89,7 %
Altre (aziende regionali di fornitura di energia elettrica, aziende municipalizzate)	49,6	10,3 %
Totale della Germania	479,0	100 %

(54) Dall'analisi dei volumi di vendita di elettricità così calcolati emerge che RWE si colloca al primo posto, con una quota superiore al 30 % dei quantitativi venduti. Oltre a RWE, solo VEBA (21,4 %) e VIAG (12,4 %) raggiungono quote chiaramente superiori al 10 %. Delle altre imprese in interconnessione, solo EnBW raggiunge una quota del 9,3 % sul volume di elettricità venduta. La posizione di forza di RWE, VEBA e Bayernwerk (VIAG) sul mercato della vendita di elettricità, di gran lunga superiore alla posizione detenuta nel settore della generazione di elettricità, è da attribuire anche al loro facile accesso al mercato dei clienti finali dei nuovi Länder federali, dove queste imprese operano per il tramite di fornitori regionali che al momento distribuiscono per lo più elettricità prodotta da VEAG. A ciò si aggiunge che le importazioni di elettricità, che costituiscono comunque soltanto una quota marginale dell'elettricità venduta in Germania, vanno soprattutto a vantaggio delle imprese di interconnessione.

(55) Va inoltre tenuto conto della struttura azionaria delle imprese VEAG e BEWAG, indicate nella tabella come fornitori autonomi. L'impresa di interconnessione

([21]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy.

([22]) I valori relativi a VEAG sono ricompresi proporzionalmente nei dati delle relative imprese di interconnessione.

BEWAG è controllata congiuntamente da Southern Company e da VIAG. VEAG è sotto il controllo congiunto di VEBA, VIAG e RWE ([23]). Di conseguenza, nella valutazione della posizione di mercato delle parti deve tenersi conto del fatto che né VEAG né BEWAG si pongono in concorrenza con le imprese di interconnessione di cui sono le controllate.

(56) La situazione della VEAG assume un ulteriore significato, soprattutto sotto il profilo della concorrenza tra VEBA, VIAG e RWE. È improbabile che queste ultime entrino in concorrenza con VEAG. Così facendo potrebbero pregiudicare il valore del loro investimento congiunto nell'impresa. In pratica ciò significa che, nella tradizionale area di fornitura della VEAG nella Germania orientale, non è ipotizzabile nemmeno una concorrenza reciproca tra VEBA, VIAG e RWE.

(57) Se si analizza la generazione complessiva di elettricità in Germania, compresa l'elettricità prodotta dall'industria, emerge che le otto imprese di interconnessione generano circa il 71 % dell'elettricità. Va però considerato che l'elettricità generata dall'industria è in gran parte destinata all'autoconsumo e che tutt'al più una quota limitata di essa viene immessa sul mercato. La vendita dell'elettricità autoprodotta comporterebbe la creazione di una struttura di commercializzazione e di assistenza ai clienti per cui, dati i ridotti volumi destinati alla vendita, essa non sarebbe redditizia per la maggior parte delle imprese industriali. Dato che l'elettricità prodotta dalle imprese industriali viene in gran parte destinata all'autoconsumo, i relativi volumi non possono essere attribuiti al mercato libero. Analoga riserva vale anche per l'elettricità generata dai fornitori di energia. Le circa 700 imprese regionali ovvero locali di fornitura di energia coprono circa il 10 % del volume di elettricità generato in Germania. Esse possono così destinare tali quantitativi a soddisfare una parte del loro fabbisogno e ridurre in tal modo la loro dipendenza dalle imprese di interconnessione. Comunque, dati gli investimenti necessari per la creazione di una struttura di commercializzazione e dati i limitati volumi da destinare alla vendita, nella migliore delle ipotesi queste imprese non entreranno sul mercato come operatori che in maniera limitata.

(58) Infine va rilevato che, sebbene il mercato sembri propizio per la concorrenza, come dimostrano i fatti successivi all'avvio della liberalizzazione, vi sono però una serie di fattori che limitano il potenziale concorrenziale. Questi fattori vengono più approfonditamente analizzati nell'ambito della valutazione dell'operazione di concentrazione. Si richiama in particolare l'attenzione sui seguenti fattori: l'omogeneità del prodotto elettricità e la trasparenza del mercato (molto concentrato) (cfr. di seguito il punto 3.2.2.1); la posizione di forza delle imprese di interconnessione nelle aree un tempo in regime di riserva e la possibilità di orientare il comportamento concorrenziale sulla base della ripartizione originaria (cfr. sotto il punto 3.2.2.4); le previsioni di una limitata crescita della domanda e la sua ridotta elasticità (cfr. di seguito i punti 3.2.2.5 e 3.2.2.6); le barriere all'ingresso sul mercato (cfr. sotto il punto 3.2.3.4); la partecipazione delle imprese di interconnessione in imprese fornitrici operanti nei segmenti di mercato a valle nonché il contenuto dell'accordo quadro II (cfr. sotto i punti 3.2.3.5 e 3.2.3.6).

3.1.2. *La rete di trasmissione ad altissima tensione, importante anche per la concorrenza a livello di interconnessione, è controllata per una quota superiore all'80 % dai quattro maggiori produttori di elettricità*

(59) Otto imprese sono proprietarie nel loro insieme del 93 % della rete di trasmissione tedesca. RWE nonché VEBA e VIAG possiedono più del 52 % della rete ad altissima tensione, ovvero più dell'81 %, se si considera anche la controllata VEAG. Esse esercitano quindi un ampio controllo sulle risorse necessarie per permettere condizioni di concorrenza nel settore del vettoriamento di elettricità attraverso le reti di terzi. Inoltre, VEBA e VIAG, grazie alla dislocazione delle loro reti, coprono già un territorio che si estende senza soluzione di continuità dalla Scandinavia alla zona alpina, e che, in forza del controllo che esse esercitano sull'impresa tedesco-orientale VEAG, abbraccia anche tutti i nuovi Länder federali. Dato che oltre a ciò possiedono i dispositivi di interconnessione per il collegamento delle reti ad altissima tensione con quelle dei paesi confinanti, esse detengono il grosso delle infrastrutture da cui i loro concorrenti dipendono per poter operare con successo sul mercato. L'importanza della proprietà della rete, in particolare alla luce dell'accordo quadro II, viene analizzata più nel dettaglio in seguito (cfr. il punto 3.2.3.3).

Tabella: La rete di trasmissione tedesca (*Fonte:* VDEW, 1997)

Impresa	Lunghezza della rete di trasmissione (in km) altissima/alta tensione 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG	136	<1 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %
VEW	2 000	5 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Altre	2 121	7 %
Totale (Germania)	40 150	100 %

([23]) Cfr. il punto 2.2 dell'accordo di associazione tra Bayernwerk AG, PreussenElektra AG e RWE Energie AG del 22 agosto 1990.

3.2. **Effetti dell'operazione di concentrazione: creazione di un duopolio in posizione dominante**

(60) Dopo attenta analisi la Commissione è giunta alla conclusione che il progetto notificato di concentrazione creerebbe una posizione dominante congiunta dei due maggiori fornitori VEBA/VIAG nonché RWE sul mercato tedesco della vendita di elettricità a livello di interconnessione.

(61) Il mercato tedesco della vendita di elettricità a livello di interconnessione presenta una serie di caratteristiche tali da determinare, nel caso di un accentuarsi della concentrazione a seguito della fusione tra VEBA e VIAG, un comportamento parallelo intenzionale da parte di VEBA/VIAG e RWE e quindi una loro posizione dominante congiunta. L'operazione di concentrazione in esame determinerà la nascita di due blocchi fortemente integrati in senso verticale che sotto tutti i profili godranno di un enorme vantaggio rispetto agli altri operatori di mercato. Il vantaggio diverrà ancora più marcato se verrà attuata la progettata fusione tra RWE e VEW.

(62) Il 30 dicembre 1999 RWE e VEW hanno notificato il progetto di concentrazione al Bundeskartellamt, l'ufficio federale per il controllo delle intese, competente per l'esame dell'operazione. La decisione relativa a tale progetto verrà adottata quasi contemporaneamente alla decisione sul progetto di concentrazione di VEBA e VIAG. Dato che, secondo quanto comunicato dal Bundeskartellamt, le imprese interessate hanno presentato impegni relativi al settore dell'elettricità, e che quindi appare ipotizzabile, se non probabile, che il caso venga autorizzato entro il periodo di previsione considerato, nella valutazione sotto il profilo della concorrenza del progetto di concentrazione tra VEBA e VIAG va tenuto conto di questo cambiamento nella struttura di mercato.

(63) La Commissione ritiene comunque irrilevante che la fusione RWE/VEW si realizzi o meno. Certamente, l'acquisizione di VEW rafforzerebbe la posizione di RWE e quindi del duopolio nel suo complesso. Inoltre la nuova entità avrebbe, come membro del duopolio, un leggero vantaggio rispetto a VEBA/VIAG. Tale vantaggio non è però tale da confutare la tesi relativa al duopolio in posizione dominante. Da sola RWE detiene già una posizione equivalente a quella che avrebbe VEBA/VIAG. E quindi VEW rafforzerebbe ancora di più la posizione di RWE. Le rispettive dimensioni di VEBA/VIAG e di RWE rimarrebbero equivalenti anche a seguito di una fusione tra RWE e VEW.

3.2.1. *Sul mercato tedesco della vendita di elettricità a livello di interconnessione l'operazione di concentrazione porta alla creazione di due blocchi di pari valore che godranno di un ampio vantaggio rispetto al resto dei concorrenti*

(64) VEBA/VIAG e RWE avranno all'incirca le stesse quote di mercato, vale a dire quote di fatturato sul mercato tedesco della vendita di elettricità a livello di interconnessione, nonché equivalenti capacità di generazione. In entrambi i comparti, la loro posizione cumulativa è notevolmente superiore a quella degli altri concorrenti. Ciò deporrebbe a favore della tesi dell'esistenza di un interesse comune ad adottare un comportamento parallelo al fine di limitare la concorrenza. In caso di equilibrio delle forze, un comportamento concorrenziale aggressivo avrebbe un impatto negativo sui profitti di tutti gli operatori senza però determinare un aumento significativo dei volumi di vendita. Al contrario, un comportamento parallelo non aggressivo non solo consente di evitare inconvenienti del genere ma permette ad oligopoli simmetrici di conseguire una quasi identica massimizzazione dei profitti a vantaggio di tutti i partecipanti. La posizione di mercato equivalente di VEBA/VIAG e RWE fa ritenere che anche nella fattispecie si sia in presenza di una tale situazione.

(65) La successiva tabella dà un quadro della posizione di mercato delle imprese di interconnessione sul mercato rilevante del prodotto successiva all'operazione di concentrazione.

Tabella: Quote di mercato nel settore della vendita di elettricità a livello di interconnessione (generazione di elettricità a livello di interconnessione) — Situazione successiva all'operazione di concentrazione

Imprese di interconnessione	Generazione ([24]) (in TWh)	Quote di mercato
VEBA	77,1	21,2 %
VIAG	44,5	12,2 %
BEWAG ([25])	10,3	2,8 %
VEBA + VIAG	131,9	36,3 %
RWE	120,4	33,1
VEAG	43,9	12,1 %
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE	296,2	81,5 %
VEW	19,8	5,44 %
RWE + VEW	140,2	38,5 %
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	316,0	86,8 %
EnBW	35,3	9,7 %
HEW	12,6	3,46 %
Totale delle imprese di interconnessione	363,9	100 %

([24]) I dati includono le centrali in comune.

([25]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

(66) Secondo la precedente tabella, VEBA/VIAG deterrà una quota di mercato del 36,3 %. Tale valore ricomprende la quota di mercato di BEWAG, pari al 2,8 %, essendo BEWAG, come illustrato sopra, una controllata della VIAG (e dopo la concentrazione di VEBA/VIAG). Insieme VEBA/VIAG e RWE avranno una quota di mercato pari al 69,4 %. Inoltre, dato che già adesso VEAG è controllata congiuntamente da VEBA, VIAG e RWE, anche la quota di mercato di VEAG va attribuita al duopolio. Insieme i due blocchi avranno quindi una quota di mercato dell'81,5 %. Se, in vista della progettata operazione di concentrazione, si somma altresì la quota di mercato di VEW, si ottiene una quota cumulativa di mercato del duopolio pari all'86,8 %.

(67) Nel settore della vendita di elettricità sull'intero mercato tedesco, la situazione successiva all'operazione di concentrazione risulterà la seguente

Tabella: Vendita di elettricità sull'intero mercato tedesco — Situazione successiva all'operazione di concentrazione

Imprese di interconnessione	Vendita di elettricità (in TWh)	Quote di mercato
VEBA	102,3	21,4 %
VIAG	59,5	12,4 %
BEWAG ([26])	13,3	2,8 %
VEBA + VIAG	175,1	36,6 %
RWE	151,0	31,5
VEAG ([27])	N/A	—
Totale duopolio VEBA/VIAG e RWE	326,1	68,1 %
VEW	43,6	9,1 %
RWE + VEW	194,6	40,6 %
Totale duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	369,7	77,2 %
EnBW	44,3	9,3 %
HEW	15,4	3,2 %
Totale delle imprese di interconnessione	429,4	89,7 %
Altre (aziende regionali di fornitura elettrica, aziende municipalizzate)	49,6	10,3 %
Totale Germania	479,0	100 %

([26]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

([27]) I valori relativi a VEAG sono ricompresi proporzionalmente nei dati delle relative imprese di interconnessione.

(68) La precedente tabella evidenzia che il duopolio deterrà una quota delle vendite complessive di elettricità in Germania del 77,2 %.

(69) La tabella che segue riporta i valori relativi alla capacità di generazione in Germania successivamente all'operazione di concentrazione.

Tabella: Capacità di generazione in Germania — Situazione successiva all'operazione di concentrazione

Imprese di interconnessione	Capacità di generazione installata (in GW) ([28])	
VEBA	17,5	17,6 %
VIAG	11,0	11,1 %
BEWAG ([29])	2,9	2,9 %
VEBA + VIAG	31,4	31,6 %
RWE	19,8	19,9 %
VEAG	9,4	9,5 %
Duopolio VEBA/VIAG e RWE	60,6	60,9 %
VEW	4,2	4,2 %
RWE + VEW	24,0	24,1 %
Totale duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	64,8	65,2 %
EnBW	7,7	7,8 %
HEW	3,8	3,8 %
Totale imprese di interconnessione	76,3	76,8 %
Altre (aziende regionali di fornitura elettrica, aziende municipalizzate)	23,1	23,2 %
Totale ([30]) (complessivo per la Germania)	99,4	100 %

3.2.2. *Per una serie di fattori strutturali, dopo l'operazione di concentrazione, è improbabile che si instauri una concorrenza significativa tra VEBA/VIAG da una parte e RWE dall'altra*

(70) In futuro VEBA/VIAG e RWE non si faranno concorrenza in modo significativo. A sostegno di tale ipotesi si possono invocare le seguenti caratteristiche, che propiziano un comportamento parallelo di natura oligopolistica.

([28]) I dati includono le centrali in comune.

([29]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

([30]) I dati non tengono conto della capacità di generazione installata dell'industria e delle ferrovie tedesche.

3.2.2.1. L'elettricità è un prodotto omogeneo scambiato su un mercato trasparente

(71) L'elettricità è un prodotto omogeneo che in quanto tale non necessita di ulteriore sviluppo tecnico. I beni omogenei, diversamente dai beni eterogenei, presentano in gran parte le stesse caratteristiche fisiche o soggettive. Il prezzo è il principale parametro concorrenziale che influenza la scelta dei clienti tra numerosi fornitori di elettricità. Altri parametri, quali la qualità, la ricerca, l'assistenza, la cortesia del fornitore ecc., rivestono solo un'importanza secondaria nella scelta di acquisto. Tra l'altro, la tendenza è sempre più verso la standardizzazione dell'elettricità commercializzata. È quanto avviene ad esempio nel quadro del Central European Power Index (CEPI) (cfr. il seguente considerando).

(72) Il mercato è caratterizzato da una grande trasparenza dei costi di produzione e dei prezzi di vendita. Pertanto numerose sono le pubblicazioni che riportano i prezzi aggiornati dell'elettricità praticati dai fornitori operanti in Germania ([31]). Nonostante le differenze nelle componenti del prezzo, quali ad esempio: prezzo al kWh, prezzo annuale o mensile, diversa durata del contratto ovvero dei termini di recesso, tali indici generali consentono ai clienti di orientarsi velocemente e di trovare l'offerta per loro migliore. In realtà, le pubblicazioni e gli strumenti di calcolo dei prezzi dell'elettricità si rivolgono in primo luogo ai clienti finali, però anche per i clienti a livello di interconnessione i prezzi di mercato sono sufficientemente trasparenti. Le stesse imprese di interconnessione si sforzano di promuovere la trasparenza del mercato ([32]). Ad esempio, PreussenElektra, in collaborazione con il Dow Jones e con altri operatori di mercato, ha sviluppato il Central European Power Index (CEPI). Il CEPI è un indice che riflette il livello di prezzo esistente nell'area servita da PreussenElektra. Scopo di tale indice è rendere più trasparente il mercato dell'elettricità. Le parti hanno inoltre fatto menzione della pratica diffusa per cui i clienti con contratti speciali spesso comunicano alle imprese le offerte di prezzo dei concorrenti al fine di ottenere prezzi di fornitura più convenienti. Anche le associazioni mettono a disposizione dei loro membri confronti di prezzi. Ulteriore elemento di trasparenza è dato dal fatto che VEBA/VIAG e RWE, per effetto della loro integrazione verticale, sono in grado di valutare con precisione la posizione di mercato di tutte le imprese di generazione di elettricità. Pertanto, i costi di generazione nonché i costi di utilizzo delle reti, che rappresentano i costi variabili e che quindi influenzano in maniera determinante i prezzi dell'offerta, sono noti a tutti gli operatori del settore, o quanto meno alle imprese integrate verticalmente.

(73) Infatti, su mercati concentrati, il prezzo, in quanto principale parametro concorrenziale, stimola in un primo tempo l'intensità della concorrenza. Questo fatto però accresce nel contempo l'interesse degli operatori ad evitare la concorrenza, dato che ogni diminuzione di prezzo comporta una riduzione dei loro margini di guadagno. Diversa è la situazione in caso di concorrenza occulta che lascia gli operatori incerti circa il successo della loro offerta. L'operatore sarà piuttosto propenso ad intraprendere iniziative concorrenziali nella speranza di aggiudicarsi un contratto. Il fatto che iniziative riguardanti i prezzi siano immediatamente avvertibili per tutti gli operatori costituisce un fattore che a medio termine può portare ad una riduzione della concorrenza sui prezzi. Ciò vale in ogni caso nei rapporti tra imprese con quote di mercato e strutture dei costi analoghe (e quindi analoghe potenzialità di ritorsione) (in merito alle strutture dei costi nel caso di specie, cfr. il successivo punto 3.2.2.2).

(74) Il calo dei prezzi dell'elettricità, che, secondo i dati forniti nella notifica, è arrivato a toccare percentuali del 10–50 % dalla liberalizzazione dei mercati elettrici, non contraddice tale previsione. Il calo dimostra senz'altro che sul mercato tedesco dell'elettricità la concorrenza sui prezzi è possibile, ma va analizzato nel suo proprio contesto. Da una parte, il mercato è ancora nella fase iniziale del processo di liberalizzazione, fase in cui gli operatori sono ancora alla ricerca di una propria collocazione sul mercato tedesco descritto sopra. Questa fase è limitata nel tempo. D'altra parte, il predetto calo si è verificato in una struttura di mercato che è quella preesistente all'operazione di concentrazione. La struttura di mercato che verrebbe a crearsi a seguito dell'operazione di concentrazione in esame ridurrebbe il potenziale concorrenziale e quindi attenuerebbe considerevolmente lo stimolo verso manovre aggressive sui prezzi tra VEBA/VIAG e RWE.

3.2.2.2. Data l'analoga composizione del rispettivo parco centrali e la gestione congiunta di una serie di grandi centrali elettriche, VEBA/VIAG e RWE hanno strutture dei costi paragonabili

(75) Un eventuale comportamento parallelo sarebbe altresì incentivato dal fatto che VEBA/VIAG e RWE presentano strutture aziendali simili. Le imprese sono integrate ver-

([31]) Ad esempio, lo strumento di calcolo delle tariffe elettriche di IWR, alla pagina Internet www.stromtarife.de; *Focus* n. 39/99, pag. 319 e segg.

([32]) Cfr. la pagina Internet di PreussenElektra (www.preussenelektra.de) sul Central European Power Index.

ticalmente in tutti i comparti del settore elettrico. Dispongono di una forza finanziaria analoga e di reti di trasmissione di dimensioni paragonabili, nonché di un parco centrali di uguale grandezza che copre tutti i livelli di carico, come mostra la successiva tabella. Altre imprese di interconnessione, invece, a causa delle loro limitate capacità, nel livello di carico di base o in quello medio o massimo, dipendono, per il livello di carico in cui sono sottorappresentate, dall'acquisto di energia elettrica da altri produttori.

Tabella: Parco centrali suddiviso per livello di carico (dati statistici del VDEW: Leistung und Arbeit, 1998)

(in GW)

Impresa	**Livello di carico (in GW)**			
	Carico di base ([33])	Carico medio	Carico massimo	Totale
VEBA	12,0	2,3	3,6	17,9
VIAG	4,0	2,6	3,4	10,0
BEWAG ([34])	1,1	0,9	0,8	2,8
VEBA + VIAG	17,1	5,8	7,8	30,7
RWE	15,3	4,2	1,7	21,2
VEAG	8,0	0,1	2,8	10,9
Totale duopolio VEBA/VIAG e RWE	40,4	10,1	12,3	62,8
VEW	2,5	0,8	2,1	5,4
RWE + VEW	17,8	5,0	3,8	26,6
Totale duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	42,9	10,9	14,4	68,2
EnBW	4,7	0,8	1,5	7,0
HEW	2,2	0,2	1,7	4,1

(76) Solo il 25 % dell'elettricità prodotta in Germania proviene da centrali comuni, gestite congiuntamente da più imprese di interconnessione. Molte centrali destinate al carico di base, in particolare le centrali atomiche, sono gestite congiuntamente dalle imprese di interconnessione VEBA/VIAG e RWE.

Tra le centrali elettriche gestite congiuntamente da VEBA/VIAG e RWE vi sono:

— Kernkraftwerke Grundremmingen Betriebsgesellschaft mbH, di Grundremmingen: la società gestisce i blocchi B e C della centrale nucleare di Grundremmingen; l'energia prodotta viene fornita ai soci RWE Energie AG e Bayernwerk in misura proporzionale alla loro quota di partecipazione, pari rispettivamente al 75 % ed al 25 %,

— KNG Kraftwerks- und Netzgesellschaft mbH, di Rostock: la società gestisce una centrale a carbon fossile situata a Rostock, in cui RWE Energie AG detiene una partecipazione del 24,6 %, VEBA del 24,6 % e Bayernwerk del 21,1 %. L'elettricità prodotta è destinata a VEAG, che detiene altresì quote della società,

— Kernkraftwerke Lippe-Ems GmbH: KLE GmbH gestisce la centrale atomica di Emsland; alla società partecipano sia RWE Energie AG, con una quota del 12,5 %, che VEBA, anch'essa con una quota del 12,5 %. La società è gestita dal socio di maggioranza, VEW Energie AG (quota pari al 75 %). L'elettricità prodotta è ripartita tra i soci in proporzione alla loro quota,

— Bayerische Wasserkraftwerke AG: Lech-Elektrizitätswerke AG, società controllata del gruppo RWE, e Bayernwerk detengono, tramite partecipazioni dirette e indirette, il 50 % dell'impresa che gestisce centrali idroelettriche in Baviera. Il controllo dell'impresa è in mano a Bayernwerk. I diritti di prelievo dell'elettricità sono attribuiti essenzialmente ai soci,

([33]) Compreso il carbon fossile.

([34]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

— Rhein-Main-Donau AG: alla società, che gestisce centrali idroelettriche sul canale Reno-Meno-Danubio, partecipa al 22,5 % (partecipazione indiretta) Lech-Elektrizitätswerke AG, società controllata del gruppo RWE; Bayernwerk detiene una quota del 77,49 % e gestisce la società. Lech-Elektrizitätswerke partecipa altresì, con una quota del 40 %, a Mittlere Donau-Kraftwerke AG, società controllata di RMD,

— Untere Iller AG: la società gestisce centrali idroelettriche. Appartiene per il 40 % a Lech-Elektrizitätswerke e per il 60 % a Bayernwerk AG,

— Hochtemperatur Reaktor Gesellschaft mbH: la società non svolge attività operativa bensì è una società di studio e di analisi. Vi partecipano RWE Energie AG, al 20,3 % e alcune società del gruppo VEBA, al 36,5 %.

(77) Oltre a disporre di un parco centrali paragonabile, entrambi i gruppi industriali si sono altresì assicurati, tramite la conclusione di contratti a lungo termine, uguali capacità di importazione dall'estero, importazioni che avvengono tramite i loro stessi dispositivi di interconnessione, riservati a lungo termine allo scopo.

3.2.2.3. Tra VEBA/VIAG e RWE esistono legami suscettibili di favorire un comportamento parallelo

(78) VIAG possiede una partecipazione diretta nell'impresa di interconnessione VEW, per cui, a seguito della progettata concentrazione di RWE con VEW, essa verrebbe a detenere una partecipazione diretta in RWE/VEW.

(79) Inoltre i due gruppi industriali hanno partecipazioni congiunte nelle seguenti imprese:

— VEAG AG: l'impresa di interconnessione VEAG è attiva nel comparto della generazione di elettricità da lignite nei nuovi Länder federali. Partecipano a VEAG RWE Energie AG con una quota del 26,25 %, VEBA con una quota del 26,25 % e Bayernwerk con una quota di 22,5 %. Le tre società esercitano il controllo congiunto su VEAG. Le rimanenti quote sono ripartite tra le restanti imprese di interconnessione VEW, EnBW, BEWAG e HEW. VEAG è anche gestore della rete di trasmissione nei nuovi Länder federali. Manovre aggressive sui prezzi da parte di uno dei componenti dell'oligopolio avrebbero effetti negativi sull'impresa comune, a seguito della conseguente perdita di clienti, e quindi, in ultima analisi, sugli utili stessi che il componente dell'oligopolio ricava dall'impresa comune. In realtà la strategia di VEAG non può essere decisa esclusivamente da uno solo dei componenti dell'oligopolio (cfr. sopra il considerando 56),

— Laubag AG: la ripartizione delle quote di partecipazione a Laubag delle sette imprese in interconnessione tedesco-occidentali è la seguente: PreussenElektra detiene il 30 %, Bayernwerk il 15 %, BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH detiene una quota del 55 %. A BBS partecipano Energiebeteiligungs-Holding (costituita da BEWAG, HEW, VEW e EVS, quest'ultima appartenente a EnBW) con una quota del 18,2 %, Rheinbraun AG, società controllata di RWE, con il 71,8 % e RWE Energie con il 10 %. Laubag è il più grande produttore di lignite della Germania orientale e, in quanto fornitore di VEAG, costituisce con questa un'unità dal punto di vista economico,

— Rhenag Rheinische Energie AG: Rhenag appartiene per il 54,1 % a RWE Energie AG e per il 41,3 % a Thüga AG, società in cui il gruppo VEBA detiene una partecipazione del 56,29 %. Rhenag opera essenzialmente nel settore della fornitura di gas, cui affianca l'attività di fornitore di elettricità a livello regionale. Possiede inoltre numerose partecipazioni di minoranza in aziende municipalizzate che operano sia nella fornitura di gas che in quella di elettricità. Il gruppo VEBA, data la sua cospicua quota di partecipazione, è interessato al successo di questa controllata di RWE; è rappresentato nel consiglio di vigilanza della società e dispone quindi di informazioni privilegiate sulla sua politica aziendale,

— vi sono inoltre da registrare partecipazioni congiunte in STEAG e partecipazioni della società envia in aziende municipalizzate del Land Sassonia.

STEAG AG: STEAG opera essenzialmente nella generazione di elettricità da carbon fossile. L'elettricità così prodotta viene venduta quasi esclusivamente a RWE Energie AG e a VEW Energie AG. Con una quota del 26 % partecipa a STEAG anche Gesellschaft für Energiebeteiligung mbH, a sua volta partecipata da RWE Energie AG per il 49,7 % e da VEBA, indirettamente e direttamente, per il 50,3 %. Azionista principale di STEAG è RAG AG che ne detiene il 71,5 %.

La envia, società del gruppo RWE, detiene numerose partecipazioni di minoranza in aziende municipalizzate del Land Sassonia, nelle quali partecipa anche, come azionista di minoranza, Thüga, società del gruppo VEBA,

— ulteriori partecipazioni congiunte riguardano centrali elettriche destinate al carico di base, nelle quali sia VEBA/VIAG che RWE possiedono diritti di prelievo dell'elettricità. La gestione congiunta di tali centrali non richiede, se non in minima parte, l'accordo comune delle società di gestione. Le centrali elettriche destinate al carico di base sono continuamente in funzione e non è quindi richiesto un accordo tra i gestori sull'avvio o sulla riduzione dell'attività della centrale: ogni gestore preleva energia elettrica

secondo la capacità a lui riservata. Di conseguenza, le centrali elettriche a gestione congiunta, per lo meno quelle destinate al carico di base, svolgono un ruolo minore sotto il profilo della possibilità di acquisire informazioni circa la politica aziendale dell'altra società del duopolio.

3.2.2.4. La possibilità di far riferimento alla ripartizione dei clienti esistente nei precedenti monopoli territoriali facilita il comportamento parallelo

(80) Per decenni, fino alla liberalizzazione, VEBA/VIAG e RWE — così come tutte le imprese tedesche di interconnessione — hanno detenuto il monopolio della fornitura, garantito dalla legge, in un'area delimitata rispetto a quella del fornitore confinante. La pratica prolungata delle aree di fornitura in regime di riserva favorisce il comportamento parallelo nella misura in cui presenta un adeguato modello di comportamento. Ogni impresa di interconnessione continua a detenere nella sua tradizionale area di fornitura una posizione guida, con una quota di mercato che supera ampiamente il 50 %. Di conseguenza, l'esistenza delle vecchie aree di demarcazione favorisce il predetto tipo di comportamento parallelo da parte delle imprese di interconnessione.

3.2.2.5. Le previsioni di una crescita limitata della domanda riducono ulteriormente qualsiasi incentivo ad una concorrenza attiva da parte dei duopolisti

(81) Le previsioni indicano una crescita limitata della domanda di elettricità. Secondo uno studio dell'Agenzia internazionale per l'energia (IEA) ([35]), si prevede che il consumo di elettricità avrà un ritmo di crescita lento. Secondo le previsioni dell'IEA l'aumento annuo del consumo di elettricità sarà dell'ordine dell'1 % tra il 1992 e il 2010 e dello 0,7 % tra il 2010 e il 2020. La previsione di una crescita rallentata della domanda è condivisa da tutti gli operatori, ivi comprese le parti.

(82) Condizioni stabili di domanda e di concorrenza accrescono le possibilità di strategie parallele di offerta. Mentre in genere un accentuato mutamento strutturale rende notevolmente difficile il coordinamento, per cui il comportamento deve essere costantemente adeguato e aggiornato, in condizioni di mercato stabili ciò non è necessario. Quando le condizioni di mercato subiscono al massimo mutamenti lievi, gli adeguamenti avvengono senza grandi difficoltà. In presenza di condizioni di mercato stabili, date le barriere all'ingresso di nuovi fornitori, la concorrenza aggressiva si rivolgerà principalmente contro gli operatori di mercato già attivi. Il volume di vendita raggiunto può al massimo essere ridistribuito tra gli operatori già consolidati. Questi difenderanno quindi la loro quota di mercato e il loro portafoglio clienti. In tali condizioni, i margini di guadagno a lungo termine derivanti dalla rinuncia ad una concorrenza attiva dovrebbero essere preferiti ai vantaggi a breve termine di una concorrenza aggressiva. Di conseguenza, le previsioni di una crescita limitata della domanda dovrebbero favorire comportamenti paralleli da parte di VEBA/VIAG e RWE, in presenza degli attuali livelli di concentrazione del mercato.

3.2.2.6. La ridotta elasticità di prezzo della domanda favorisce ugualmente un comportamento parallelo

(83) Per elasticità di prezzo si intende la capacità e la disponibilità degli acquirenti a far ricorso a prodotti sostitutivi o a rinunciare all'acquisto, appena gli offerenti aumentano il prezzo del prodotto richiesto al di sopra del livello concorrenziale. In una situazione di oligopolio, una ridotta elasticità di prezzo favorisce il comportamento parallelo. Può quindi verificarsi che un consistente aumento di prezzo al di sopra dei livelli concorrenziali provochi un aumento degli utili, nonostante il calo delle vendite.

(84) Per il mercato in esame, gli operatori reputano che l'elasticità di breve periodo sia molto limitata, tale da rendere probabile un comportamento oligopolistico. Essi richiamano l'attenzione sulle limitate possibilità lasciate agli acquirenti. Mentre altri beni sono sostituibili ovvero vi si può rinunciare, ciò non avviene per l'elettricità, in quanto l'autoproduzione ovvero la riconversione ad altre fonti di energia è possibile solo in misura limitata, implica costi elevati e comporta inoltre tempi molto lunghi. Le parti non hanno sostanzialmente contestato quest'interpretazione. Esse affermano semplicemente che in presenza di alti costi dell'elettricità gli acquirenti potrebbero decidere di costruire piccoli impianti per l'autoconsumo. Questi impianti potrebbero soddisfare al massimo una piccola parte del fabbisogno coperto con forniture a livello di interconnessione. La costruzione di centrali elettriche di maggiori dimensioni è invece molto costosa e richiede in genere tempi più lunghi.

3.2.2.7. VEBA/VIAG e RWE non sono esposte ad alcun significativo potere contrattuale degli acquirenti

(85) Il versante dell'offerta sul mercato della vendita di elettricità a livello di interconnessione è molto concentrato. Le

([35]) Agenzia internazionale per l'energia (IEA), Energy Policy of IEA Countries: Germany 1998 Review, www.iea.org/pubs/reviews/files/germany/02-germ.htm.

otto imprese tedesche di interconnessione detengono da sole il 79,8 % della capacità di generazione installata. Esse forniscono quasi il 100 % del volume di elettricità venduto a livello di interconnessione. VEBA/VIAG e RWE coprono l'81,5 % di tale volume, ovvero l'86,8 % (se si tiene conto dell'operazione di concentrazione REW/VEW).

(86) Gli acquirenti, essenzialmente i fornitori regionali (un'ottantina), le aziende municipalizzate e i grandi clienti industriali, non hanno potere contrattuale per opporsi a questa situazione. Ciò dipende, da un lato, dalla frammentarietà della domanda, dovuta al gran numero di acquirenti a livello di alta tensione. La minaccia di rivolgersi ad un altro fornitore si rivela pertanto inefficace per esercitare una significativa pressione concorrenziale. Nella loro replica alla comunicazione delle obiezioni, le parti richiamano l'attenzione sul potere contrattuale cumulativo degli acquirenti che si sostanzia tra l'altro nei numerosi consorzi di acquisto che riuniscono molti distributori. Effettivamente, a seguito della liberalizzazione, alcune imprese si sono avvalse della possibilità di costituire consorzi di acquisto. Inoltre è da tener presente che, contrariamente a quanto avviene per la domanda isolata della singola impresa, la domanda cumulativa consente di strappare prezzi più convenienti. Gli attuali consorzi di acquisto coprono tuttavia soltanto una parte della domanda, che tra l'altro le parti non specificano. La costituzione di questi consorzi è indice tra l'altro del fatto che il singolo acquirente non dispone di un potere di acquisto tale da consentirgli di influenzare in misura significativa i prezzi. Permane lo squilibrio tra il grado di concentrazione dell'offerta e quello della domanda. I soli fornitori regionali sono già ottanta, senza contare tutti gli altri acquirenti. Tra l'altro, fornitori regionali e aziende municipalizzate hanno avuto finora pochi stimoli ad impegnarsi in una strenua negoziazione sui prezzi. Nelle loro tradizionali aree di fornitura, essi continuano a detenere una posizione di forza e possono pertanto trasferire gli elevati prezzi di acquisto dell'energia ai loro clienti in forma di costi correnti.

(87) Bisogna altresì tener conto del fatto che le imprese di generazione detengono consistenti partecipazioni in imprese operanti nel segmento di mercato a valle, in forma di partecipazioni di maggioranza o di minoranza. In caso di partecipazioni di maggioranza non vi è pericolo di cambiamento del fornitore a monte. In caso di partecipazioni di minoranza, la possibilità di un tale cambiamento si concretizza nella pratica solo in casi molto rari (cfr. sotto il punto 3.2.3.5).

3.2.2.8. Sintesi

(88) VEBA/VIAG e RWE si troveranno in una posizione di netto distacco dai loro concorrenti sotto il profilo di tutti gli indicatori strutturali del mercato, vale a dire sia in termini di quote di mercato che di capacità di generazione e di reti. I due gruppi industriali occuperanno una posizione di mercato comparabile, e, a parere della Commissione, una volta conclusa l'operazione di concentrazione, non avranno più alcun interesse ad entrare in concorrenza tra loro.

(89) Alla luce della futura posizione di mercato simmetrica e delle caratteristiche della struttura aziendale ampiamente coincidenti dei componenti del duopolio, dell'omogeneità di prodotto, della trasparenza del mercato, della limitata elasticità della domanda di elettricità al prezzo e della stagnante domanda complessiva di energia elettrica nonché dei legami esistenti, non sono ipotizzabili manovre aggressive sui prezzi da parte di uno dei componenti dell'oligopolio, dato che sarebbero facilmente individuabili e poco remunerative, a causa dell'analogo potenziale di ritorsione dell'altro componente dell'oligopolio.

(90) Il calo dei prezzi, seguito alla liberalizzazione, e la concorrenza sui prezzi osservabile anche tra i tre più importanti operatori del mercato non contraddicono questa analisi (cfr. sopra considerando 74).

3.2.3. *Il duopolio di VEBA/VIAG e RWE ovvero RWE/VEW non sarà soggetto ad alcuna significativa concorrenza esterna*

(91) Dopo l'operazione di concentrazione, né VEBA/VIAG né RWE saranno soggette ad una significativa concorrenza da parte di altre imprese di produzione o di altre imprese di commercializzazione. Ciò si deve non solo al limitato potenziale concorrenziale delle altre imprese produttrici e alle ridotte possibilità di accesso al mercato, ma in generale al quadro giuridico che disciplina l'attività sul mercato tedesco dell'elettricità.

3.2.3.1. Accanto alla consistente quota di mercato del duopolio, vanno altresì considerati gli intrecci esistenti con le altre imprese di interconnessione, eccezion fatta per EnBW, intrecci che rafforzano il potere di mercato del duopolio

(92) Per poter valutare in che misura le altre imprese di interconnessione possano limitare lo spazio di manovra del duopolio, bisogna altresì analizzare le partecipazioni che entrambi i gruppi detengono in una serie di queste imprese concorrenti.

— VEAG/Laubag: va innanzi tutto ricordato che VEAG non può essere considerata un concorrente del duopolio. Nell'impresa, RWE Energie AG partecipa con il 26,25 %, VEBA con il 26,25 % e Bayernwerk con il 22,5 %. La restante quota è ripartita tra le altre imprese di interconnessione VEW, EnBW, BEWAG e HEW. Come già illustrato in precedenza (considerando 4), VEAG è sotto il controllo congiunto di RWE, VEBA e VIAG. Laubag è il più grande produttore di lignite della Germania dell'Est e, in quanto

fornitore a monte di VEAG, costituisce con quest'ultima un'unità economica. In Laubag le sette imprese di interconnessione tedesco-occidentali partecipano con le quote indicate sopra (cfr. punto 3.2.2.3).

VEAG produce elettricità quasi esclusivamente da lignite proveniente dalla Germania orientale e dipende dalle forniture della Laubag, a sua volta dipendente dal duopolio, che esercita quindi un'influenza determinante sui costi di produzione di VEAG. Al momento l'impresa, proprio in quanto produce energia principalmente da lignite, non è in grado di coprire con proprie capacità di generazione i livelli di carico medio e alto. Sul versante della domanda, VEAG dipende inoltre dalle sette aziende regionali di fornitura, le quali a loro volta sono proprietarie di una delle imprese di interconnessione tedesco-occidentali.

— BEWAG: la società di interconnessione gestisce la generazione di elettricità a Berlino. All'impresa partecipano Southern Company, con una quota del 26 % circa, VIAG, con circa il 26 %, nonché VEBA con una quota del 23 % del capitale sociale e del 20 % dei diritti di voto. L'impresa già adesso è controllata da VIAG e da Southern. BEWAG non possiede centrali elettriche destinate al carico di base e pertanto, in tale ambito, è dipendente dall'acquisto aggiuntivo di elettricità.

— HEW: VEBA detiene in HEW una partecipazione diretta del 15,4 %, e una partecipazione indiretta del 15,4 %, tramite Sydkraft, impresa in cui possiede una quota di partecipazione del 17,6 %. HEW è un'impresa di interconnessione di minori dimensioni, con ridotte capacità di generazione nonché una rete di trasmissione di limitata estensione. Tutte le centrali elettriche destinate al carico di base vengono gestite insieme con l'impresa concorrente PreussenElektra. Unendo la propria quota di partecipazione, pari al 25,1 % con quella della città di Amburgo, Vattenfall ha conseguito il controllo congiunto di HEW ([36]). Anche se HEW è controllata congiuntamente da Vattenfall e dalla città di Amburgo, VEBA, in quanto azionista di minoranza con un rappresentante nel consiglio di vigilanza, è a conoscenza delle decisioni e delle strategie fondamentali di HEW. La partecipazione consente a VEBA di ottenere informazioni sulle strategie di prezzo, nonché sulle quantità di energia da prelevare, ad esempio attraverso i dispositivi di interconnessione della VEBA con la Danimarca, e i relativi prezzi. Al di là dell'apporto finanziario, la partecipazione di Vattenfall non dovrebbe, per il momento, portare ad un rafforzamento della posizione competitiva di HEW, ad esempio attraverso la cessione di elettricità generata in Scandinavia a prezzi più convenienti. Determinante in tal senso è il fatto che la rete ad altissima tensione di HEW non dispone di connessioni con l'estero, per cui il suo accesso ai flussi d'importazione sottostà in gran parte alle stesse restrizioni cui sono soggetti i fornitori stranieri sul mercato tedesco (cfr. sopra). Per l'approvvigionamento della partecipata HEW dalla Scandinavia, Vattenfall dipende dalla disponibilità di capacità libera nei dispositivi di interconnessione tra la Germania e la Danimarca ovvero la Svezia. Sul versante tedesco, la connessione tra Germania e Danimarca viene gestita da PreussenElektra, componente del duopolio. I dispositivi di interconnessione dispongono comunque solo di una quota limitata di capacità libera per cui Vattenfall potrà rifornire HEW soltanto con quantità trascurabili. Oltre a ciò, i dispositivi di interconnessione con la Svezia hanno in confronto una capacità utilizzabile solo in misura limitata.

— VEW: VIAG detiene partecipazioni (dirette o indirette) anche in VEW. Come nel caso di HEW, VIAG dispone, in forza di tale quota di partecipazione, di un mandato nel consiglio di vigilanza e quindi ha accesso a informazioni privilegiate sulla politica aziendale. Inoltre, a seguito della prevista fusione con RWE, VEW non opererà più sul mercato come fornitore indipendente.

(93) EnBW è al momento l'unico fornitore a livello di interconnessione che non ha tra i propri azionisti un'altra impresa tedesca di interconnessione. Ancora in fase di elaborazione è il piano di acquisto da parte di EdF di una quota di minoranza di EnBW. Unendo quindi la sua quota di minoranza con le quote di un altro azionista, EdF intende acquisire il controllo congiunto di EnBW. Tuttavia, esistono tra EnBW e il duopolio intrecci nel settore della gestione delle centrali elettriche.

(94) Anche tenendo conto della forza di EdF, appare ingiustificata la previsione che EnBW sarebbe in grado di limitare efficacemente lo spazio di manovra del duopolio. Da una parte è prevedibile che, data l'assenza di altri potenti concorrenti esterni, EnBW rinunci a manovre aggressive nell'area del duopolio, che copre quasi l'intero territorio tedesco, e si adegui al comportamento del duopolio. Ciò appare ovvio se si considera il potenziale di ritorsione delle imprese facenti parte del duopolio. Dall'altra è quasi impossibile che si possa accrescere il prelievo di energia elettrica da EdF a prezzi favorevoli, date le limitate capacità dei dispositivi di interconnessione.

(95) Inoltre, sia VEBA/VIAG che RWE detengono partecipazioni in imprese di generazione di elettricità nei paesi confinanti che conferiscono loro diritti sulle capacità di generazione. In parte, esse possono avvalersi di queste

([36]) Caso COMP/M.1842 — Vattenfall/HEW.

capacità tramite i dispositivi di interconnessione che esse stesse controllano. RWE detiene una quota di partecipazione del 40,31 % in SEO, società di gestione di una centrale idroelettrica di pompaggio con bacino di riserva. Nei Paesi Bassi, PreussenElektra partecipa, con una quota dell'87 %, a EZH, una delle quattro grandi imprese di generazione. PreussenElektra ha inoltre una quota del 10 % della società svizzera BKW; Bayernwerk e EnBW detengono ciascuna il 24,5 % di Watt AG, che opera già sul mercato tedesco tramite importazioni. RWE e EdF a loro volta detengono ciascuna una quota del 20 % di Motor-Columbus, che a sua volta controlla al 56,5 % ATEL. BKW, Watt e ATEL possiedono circa il 23 % delle capacità di generazione di elettricità in Svizzera.

(96) Di conseguenza, a seguito dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG e RWE avranno una posizione preminente, distanziandosi di gran lunga dal loro più diretto concorrente. La posizione delle altre imprese di interconnessione è ancora più debole di quanto possa far pensare la loro quota di mercato, dato che VEBA/VIAG e RWE detengono importanti partecipazioni nella maggior parte delle imprese concorrenti. Sono quindi improbabili iniziative concorrenziali determinanti da parte di queste imprese di interconnessione.

3.2.3.2. Il duopolio controllerà la quota di gran lunga maggiore della capacità di generazione installata e quasi la totalità del potenziale di generazione libero

(97) A seguito dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG controllerà circa il 30 % dell'intera capacità di generazione in Germania. Insieme VEBA/VIAG e RWE detengono una quota pari a circa il 50 % della capacità di generazione. Se si considera anche la capacità di generazione di VEW, VEAG e BEWAG, dopo la prevista operazione di concentrazione, il duopolio controllerà più dei 2/3 dell'intera capacità di generazione installata (cfr. sopra).

(98) Come illustrato sopra (considerando 57), l'elettricità prodotta dall'industria è disponibile per il mercato libero solo in misura limitata. Allo stesso modo, l'elettricità prodotta dai fornitori regionali o locali è innanzi tutto destinata a coprire il loro fabbisogno. Sotto il profilo della concorrenza è quindi fondamentale la quota di capacità di generazione installata a livello di interconnessione. In tale ambito il duopolio controllerà all'incirca tra il 60 e il 65 % (compresa VEW) della capacità totale.

(99) A questo proposito non bisogna trascurare che esiste uno stretto legame tra generazione e rete, dovuto a motivi storici. A causa di tale legame, l'attuale architettura di rete non consente la completa sostituzione di tutte le centrali elettriche situate in un'area di interconnessione con approvvigionamenti esterni. Le imprese di interconnessione dispongono pertanto di capacità di generazione in un certo qual modo non sostituibili e godono quindi di garanzie di vendita. Quanto più cresce la capacità di generazione integrata nelle reti esistenti, a seguito di una concentrazione, tanto maggiore è la quota delle vendite di elettricità che, a causa delle infrastrutture, viene sottratta alla concorrenza.

(100) Se si analizza più da vicino il parco centrali in possesso delle imprese, appare chiaro che il potenziale di generazione libero, ossia le capacità eccedentarie per tutti i livelli di carico sono detenute dalle imprese appartenenti al duopolio. Il seguente prospetto fornisce un quadro della capacità eccedentaria delle singole imprese di generazione a livello di interconnessione.

Tabella: Potenziale di generazione libero del parco centrali disaggregato per livello di carico (dati statistici del VDEW: Leistung und Arbeit, 1998)

(in TWh)

Impresa	Potenziale di generazione libero (in TWh) 1997			
	Carico di base ([37])	Carico medio	Carico massimo	Totale
VEBA	21,2	2,3	2,8	26,3
VIAG	4,1	1,1	3,2	8,4
BEWAG ([38])	2,3	1,7	0,4	4,4
VEBA + VIAG	27,6	5,1	6,4	39,1
RWE	12,1	4,2	1,6	17,9
VEAG	17,8	0,0	1,1	18,9
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE	57,5	9,3	9,1	75,9
VEW	2,2	0,2	1,1	3,5
RWE + VEW	14,3	4,4	2,7	21,4
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	59,7	9,5	10,2	79,4
EnBW	5,7	1,8	0,5	8,0
HEW	3,4	0,1	1,2	4,7

(101) Le parti hanno in realtà sostenuto che né VEBA/VIAG né RWE disporrebbero di capacità eccedentarie a livello di carico di base, affermazione comunque non ulteriormente suffragata.

(102) I membri del duopolio hanno il potere di lasciare inutilizzate le predette capacità eccedentarie o persino di ridurle parallelamente in modo da stabilizzare il livello dei prezzi.

(103) Nel corso dell'audizione, le parti hanno dichiarato che queste capacità eccedentarie potrebbero stimolare la concorrenza. Per gran parte del periodo preso a riferimento, esisterebbe un interesse maggiore a sfruttare appieno tali capacità piuttosto che a procedere ad aumenti di prezzo.

(104) Tuttavia, non è stato fornito alcun documento scritto a sostegno di tale affermazione. La Commissione non è quindi in grado di verificare le stime dichiarate. Inoltre, l'argomentazione delle parti presuppone che la capacità del duopolio rimanga immutata, e non tiene quindi conto della possibilità che il comportamento parallelo del duopolio si estenda anche alla dismissione di capacità.

3.2.3.3. Il duopolio controllerà la porzione di gran lunga più estesa della rete di trasmissione tedesca

(105) Da sole VEBA/VIAG e RWE, escludendo quindi sia VEW che la loro controllata VEAG, controlleranno il 52 % della rete di trasmissione tedesca. Le imprese concorrenti dipendono dall'utilizzo di questa rete per riuscire a competere con il duopolio. Tra l'altro, la rete di trasmissione nel suo complesso copre gran parte del territorio della Repubblica federale di Germania.

Tabella: La rete di trasmissione tedesca (*Fonte:* VDEW, 1997)

Impresa	Estensione delle reti di trasmissione (in km) — Altissima e alta tensione 380/220 kV	
VEBA	6 569	16 %
VIAG	5 500	14 %
BEWAG ([39])	136	<1 %
VEBA + VIAG	12 069	30 %
RWE	9 000	22 %
VEAG	11 500	29 %

([37]) Compreso il carbon fossile.

([38]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

([39]) BEWAG figura come impresa di interconnessione autonoma. BEWAG è sotto il controllo congiunto di VIAG e Southern Energy. Per l'analisi del duopolio, i valori relativi a BEWAG sono stati attribuiti a VEBA/VIAG.

Impresa	Estensione delle reti di trasmissione (in km) — Altissima e alta tensione 380/220 kV	
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE	32 569	81 %
VEW	2 000	5 %
RWE + VEW	11 000	27 %
Totale del duopolio VEBA/VIAG e RWE/VEW	34 569	86 %
EnBW	2 100	5 %
HEW	360	1 %
Altre	3 121	8 %
Totale Germania	40 150	100 %

(106) L'estensione della rete nonché la proprietà dei punti di raccordo sul territorio nazionale e dei dispositivi di interconnessione con l'estero offrono alle imprese del duopolio anche la possibilità di conseguire un notevole vantaggio in termini di informazioni rispetto ai loro concorrenti.

(107) Grazie alla proprietà e alla gestione dei punti di raccordo e dei dispositivi di interconnessione nonché della rete, le imprese di interconnessione ottengono informazioni sui flussi di carico, sulle quantità delle forniture dei concorrenti nonché sul profilo di carico degli acquirenti. È vero che esiste una separazione organizzativa tra gestione della rete e commercio dell'elettricità. Ci sono però motivi per credere che in determinati casi informazioni delicate, relative ai concorrenti delle imprese di interconnessione, siano giunte in possesso delle unità aziendali delle imprese di interconnessione per il tramite del gestore di rete. Anche nel corso delle audizioni i concorrenti delle parti hanno reiterato queste affermazioni.

(108) Un ulteriore vantaggio, che i membri del duopolio derivano dalla proprietà della rete di trasmissione rispetto ai loro concorrenti, è rappresentato dalle modalità di fatturazione dell'energia di regolazione e di quella di compensazione, così come sono state fissate per il vettoriamento nell'ambito dell'accordo quadro II (cfr. il punto 3.2.3.6).

(109) Sul piano generale, va costatato che in Germania la rete di trasmissione non è gestita da un'impresa indipendente. La rete è invece di proprietà della rispettiva impresa di interconnessione che provvede anche alla gestione. Le imprese di interconnessione hanno, è vero, trasferito la gestione della rete a società controllate, create appositamente allo scopo. In tal modo, esse hanno ottemperato al requisito minimo posto dalla direttiva sull'elettricità, realizzando la separazione gestionale e contabile tra la gestione della rete di trasmissione e le loro attività di generazione e di fornitura di elettricità (le cosiddette «management unbundling» e «unbundling of accounts»). Visto che tale operazione non determina una separazione economica e che la gestione della rete continua a far parte della stessa impresa integrata verticalmente assieme alla generazione e alla fornitura di elettricità, permane la possibilità di una discriminazione nei confronti dei concorrenti che dipendono per la loro attività dal vettoriamento. Nel quadro dell'accesso negoziato alla rete, esiste la possibilità, tramite una combinazione di elevati corrispettivi per il vettoriamento e prezzi di vendita dell'elettricità relativamente bassi, di ridurre le possibilità concorrenziali delle imprese concorrenti, in particolare dei grossisti, a tutto vantaggio delle proprie imprese di generazione. In questa situazione, vi è scarso interesse a praticare tariffe trasparenti di cui potrebbe essere verificata sia la rispondenza con i costi che il rispetto delle clausole sul vettoriamento fissate dall'accordo quadro II. Ciò vale in particolare quando — come sarà il caso una volta attuata la prevista operazione di concentrazione — la porzione di gran lunga più estesa della rete nazionale sarà sotto il controllo di due blocchi soltanto, i quali, come illustrato, assumeranno prevedibilmente un comportamento parallelo. A tale proposito non va trascurato che entrambi i blocchi operano anche in segmenti di mercato a valle, da cui possono tenere lontana la concorrenza con una politica dei prezzi non trasparente, utilizzando gli introiti così conseguiti per obiettivi concorrenziali a livello dell'interconnessione.

3.2.3.4. L'ingresso sul mercato incontra notevoli ostacoli sia in termini di creazione di nuove capacità che di importazioni. Le importazioni sono possibili solo in misura limitata, e tra l'altro avvengono tramite i dispositivi di interconnessione controllati in gran parte dai componenti del duopolio; non sono pertanto in grado di limitare lo spazio di manovra del duopolio

(110) Potenziali operatori non possono lanciare un efficace attacco alla posizione di forza che le parti detengono sul mercato. Le ragioni sono da ricercare nei notevoli ostacoli esistenti al momento all'ingresso sul mercato tedesco.

(111) L'accesso al mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione è legato a consistenti investimenti, costituiti in misura notevole da costi irrecuperabili, vale a dire costi la cui utilità è limitata ad un determinato mercato del prodotto e non utilizzabili per altre attività su altri mercati. Nel segmento della generazione, appartengono a questa tipologia di costi gli investimenti per la costruzione di centrali elettriche. Anche dopo la liberalizzazione del mercato tedesco dell'elettricità, nel segmento della generazione, l'ingresso sul mercato comporta un impegno notevole in termini di costi e di tempo, a causa degli investimenti necessari per la costruzione delle centrali elettriche. Tuttavia, avendo il

legislatore sancito il diritto di vettoriamento, le imprese di generazione non hanno più necessità di installare una propria rete di trasmissione, in quanto possono utilizzare a condizioni non discriminatorie le reti di trasmissione di altri operatori di mercato. Dato che VEBA/VIAG e RWE detengono la maggior parte delle capacità di generazione tedesche, l'ingresso sul mercato è legato al rischio che i duopolisti utilizzino le loro capacità eccedentarie per praticare prezzi più convenienti ed espellere quindi dal mercato i nuovi arrivati, comportamento questo che ostacola di fatto anche l'ingresso sul mercato di grossisti di energia elettrica.

(112) Di conseguenza, anche dopo la liberalizzazione, l'accesso al mercato comporta costi elevati che perpetuano i notevoli ostacoli all'ingresso sul mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione. Ciò appare evidente se si considera che finora, nel segmento della generazione, l'ingresso sul mercato è avvenuto in genere attraverso l'acquisizione di partecipazioni in imprese di generazione già operanti. La società svedese Vattenfall ha così acquisito quote di partecipazione nell'impresa di interconnessione HEW, e la finlandese Fortum ha rilevato Elektrizitätswerk Wesertal. L'accesso al mercato tramite la costituzione di proprie capacità di generazione resta al confronto un'eccezione. Ben pochi sono i casi, di cui la Commissione sia a conoscenza, in cui gli operatori cercano di penetrare sul mercato costituendo capacità di generazione proprie. Si possono citare i casi di Fortum, che ha costruito una centrale elettrica nei nuovi Länder federali per rafforzare la propria base di generazione di elettricità in Germania, e dell'americana NRG Energy, che detiene una quota di partecipazione in una centrale elettrica.

(113) Inoltre va rammentato che le possibilità di importazione di elettricità sono limitate, data la scarsa disponibilità di capacità dei dispositivi di interconnessione. Permanendo le attuali condizioni politiche generali, è improbabile che nel corso dei prossimi anni si proceda ad un ampliamento della capacità dei dispositivi di interconnessione, a causa dei costi e della procedura autorizzativa che ciò comporta. Come affermato dalle parti nel corso dell'audizione, solo per la costruzione degli elettrodotti va preventivato un periodo superiore ai due anni, senza tener conto dei tempi necessari all'espletamento delle procedure di autorizzazione da parte delle amministrazioni interessate, nonché della necessaria analisi del carico delle reti sottostanti.

(114) In conclusione, si constata l'esistenza di notevoli ostacoli all'ingresso sul mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione in Germania. L'entità degli investimenti richiesti, nonché la scarsità di possibilità di accesso dall'estero, a causa delle limitate capacità dei dispositivi di interconnessione, limita la concorrenza nei confronti dei gruppi industriali VEBA/VIAG e RWE. Viste le ingenti risorse di cui entrambi i blocchi dispongono, visto il connesso potenziale di ritorsione nonché il grande divario rispetto agli altri operatori, non sono ipotizzabili manovre concorrenziali aggressive da parte di concorrenti attuali o potenziali tali da consentire un reale controllo sul comportamento concorrenziale di entrambi i gruppi industriali.

3.2.3.5. I componenti del duopolio dispongono, grazie alle loro molteplici partecipazione, di una posizione di forza sui mercati a valle, fattore questo che consente loro di garantirsi una base di vendita a danno dei concorrenti

(115) La posizione di mercato di VEBA/VIAG e RWE è ulteriormente garantita da numerose partecipazioni in imprese operanti sul segmento di mercato a valle. Tali partecipazioni assicurano alle imprese appartenenti al duopolio un'influenza determinante sulle scelte di acquisto delle imprese partecipate, così che entrambi i gruppi industriali dispongono di una base di vendite garantita, potendo al contempo arrecare grave pregiudizio alle opportunità di vendita dei loro concorrenti. La successiva tabella fornisce un quadro delle partecipazioni detenute dai componenti del duopolio.

Tabella: Quadro delle partecipazioni delle imprese di interconnessione VEBA, VIAG, RWE e VEW in aziende regionali di fornitura (RVU) e in aziende municipalizzate (SW)

Impresa	RVU/SW	Quota di partecipazione	Impresa di interconnessione
Avacon	RVU	55,0 %	VEBA
Badische Gas- u. Elektrizitätsversorgung		47,6 %	VEBA
e.dis	RVU	69,0 %	VEBA
EAM	RVU	46,0 %	VEBA

Impresa	RVU/SW	Quota di partecipazione	Impresa di interconnessione
Energieversorg. Potsdam		35,0 %	VEBA
EWE	RVU	27,0 %	VEBA
Fraenk.Überlandw.	RVU	67,1 %	VEBA
Freib.Energie-u.Wasserversorgung		35,9 %	VEBA
PESAG	RVU	54,7 %	VEBA
Prevag Provinzialsaechsische EnergieVersorg.		25,0 %	VEBA
Schleswag	RVU	65,0 %	VEBA
St.werke Magdeburg	SW	29,0 %	VEBA
Stadtwerke Frankenthal	SW	10,0 %	VEBA
Stadtwerke Garbsen	SW	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Geesthacht	SW	24,9 %	VEBA
Stadtwerke Halberstadt	SW	20,0 %	VEBA
Stadtwerke Schwedt	SW	37,0 %	VEBA
Stadtwerke Weißenfels	SW	24,5 %	VEBA
Stadtwerke Zweibruecken	SW	25,1 %	VEBA
Städtische Werke Brandenburg	SW	24,5 %	VEBA
Stromversorgung Osthannover		26,0 %	VEBA
Thüga	RVU	56,5 %	VEBA
Rhenag	RVU	42 %/54 %	VEBA/RWE
Contigas	RVU	95,0 %	VIAG
IAW Isar-Amperwerke	RVU	84,6 %	VIAG
OBAG	RVU	96,0 %	VIAG
REWAG Regensburger Energie-u.Wasserversorgung		35,5 %	VIAG
TEAG	RVU	75,0 %	VIAG
Überlandw. Unterfr.	SW	54,3 %/40,1 %	VIAG/VEBA
ELE	RVU	79,0 %	RWE
envia	RVU	63,0 %	RWE
EWR	RVU	50,0 %	RWE
KAWAG	RVU	30,0 %	RWE

Impresa	RVU/SW	Quota di partecipazione	Impresa di interconnessione
KEVAG	RVU	57,0 %	RWE
LEW	RVU	40,0 %	RWE
MKW	RVU	27,0 %	RWE
NVV	RVU	50,0 %	RWE
OIE	RVU	100,0 %	RWE
Pfalzwerke	RVU	25,0 %	RWE
VSE	RVU	41,0 %	RWE
Elektromark	RVU	10 %/10 %	RWE/VEW
AVU	RVU	50,0 %	VEW
MEAG	RVU	61,0 %	VEW

(116) Si tratta, in molti casi, di partecipazioni di maggioranza in imprese di distribuzione tali che l'impresa appartenente al duopolio, in quanto impresa controllante, può intervenire direttamente nelle decisioni relative alle scelte di acquisto dell'impresa controllata. Comunque, anche le partecipazioni di minoranza consentono all'impresa interessata azionista di minoranza di esercitare un'influenza decisiva sulle scelte di acquisto dell'impresa partecipata.

(117) Gli azionisti di maggioranza di queste imprese partecipate sono una o più amministrazioni comunali, rappresentate normalmente negli organi societari dell'impresa da mandatari politici. Sono le imprese di fornitura di energia, azioniste di minoranza, ad avere tuttavia un interesse esclusivamente economico nell'impresa. In virtù della competenza in campo energetico e aziendale di PreussenElektra, Bayernwerk e RWE, la partecipazione delle imprese del duopolio in imprese di distribuzione e la presenza di loro rappresentanti negli organi societari ha in realtà un peso ben maggiore di quanto possa far supporre la loro quota di partecipazione o il numero dei loro rappresentanti negli organi societari delle imprese.

(118) È l'impresa di interconnessione partecipante che fornisce alla società partecipata un contributo essenziale in termini di competenze in campo energetico e aziendale. In genere l'impresa di interconnessione e la società partecipata sono legate da un contratto di fornitura che copre l'intero fabbisogno di prelievo esterno del fornitore regionale o dell'azienda municipalizzata. Le indagini della Commissione hanno evidenziato che le imprese di distribuzione partecipate da un'impresa di interconnessione non sfruttano le possibilità offerte dalla liberalizzazione e rimangono fedeli ai loro fornitori tradizionali. Di conseguenza è difficile per altri operatori di mercato, quali importatori, grossisti di energia elettrica o altre imprese di interconnessione, aggiudicarsi questo gruppo di clienti. Le partecipazioni di minoranza, che in particolare VEBA/VIAG e RWE possiedono in imprese del segmento della distribuzione, rafforzano ulteriormente la posizione del duopolio e pongono ai loro concorrenti ulteriori ostacoli ad affermarsi con successo sul mercato tedesco.

(119) In queste circostanze, le parti hanno ampie possibilità di influenzare le decisioni di acquisto di elettricità di molti fornitori regionali e locali. Anche qualora in futuro le imprese concorrenti dovessero disporre in Germania di ampie capacità di generazione di elettricità, sarebbero costrette a gestirle in condizioni di limitata concorrenza con i duopolisti. Tenuto conto del forte legame che è finora esistito tra i predetti fornitori regionali e locali e le imprese di interconnessione, manca ai concorrenti dei duopolisti, nel segmento della generazione, un accesso adeguato al mercato che possa consentire loro di attuare una concorrenza efficace e soprattutto capillare. Tale situazione si riflette sul mercato della vendita di elettricità a livello di interconnessione, dato che non ha senso da un punto di vista economico produrre elevati quantitativi di elettricità in concorrenza con i duopolisti senza poi poter disporre di sufficienti possibilità di vendita dell'elettricità prodotta.

3.2.3.6. Le clausole dell'accordo quadro II, in particolare quelle che attengono alla componente T e all'energia di regolazione, conferiscono al duopolio ulteriori vantaggi rispetto ai concorrenti

(120) Anche le clausole dell'accordo quadro II, che in teoria rappresentano un evidente progresso rispetto alle clausole dell'accordo quadro I, contengono norme che creano elevati ostacoli per quanto riguarda il vettoria-

mento, in particolare per i concorrenti delle imprese di interconnessione, e forniscono quindi ulteriori garanzie alle principali imprese di interconnessione e ne rafforzano la posizione.

(121) Gli operatori esteri che importano energia elettrica nel territorio della Repubblica federale di Germania sono sempre costretti a pagare la componente T, pari a 0,125 Pf./kWh. All'interno del territorio tedesco, la componente T (pari a 0,25 Pf./kWh) viene invece addebitata a carico sia dei grossisti che delle imprese di generazione, ogni qualvolta non sia possibile attuare una compensazione dei flussi vettoriati tra zona commerciale nord e zona commerciale sud. Secondo quanto dichiarato da grossisti di energia elettrica interpellati, il pagamento della componente T può a volte comportare l'azzeramento del loro margine di guadagno. Sono esentate dal pagamento della componente T solo quelle imprese che riescono a compensare i volumi di elettricità vettoriata con volumi di elettricità che varcano i confini della zona commerciale in direzione opposta. Pertanto le imprese del duopolio godono di notevoli vantaggi. VEBA e VIAG controlleranno un'area di fornitura molto estesa che abbraccerà entrambe le zone commerciali. RWE è al momento presente solo in una delle zone commerciali (analogamente a VEW), ha però in quanto grande impresa di interconnessione una posizione privilegiata in sede di compensazione con altre imprese di interconnessione attive nell'altra zona commerciale. Una volta attuata la proposta operazione di concentrazione, l'area di fornitura dell'impresa che nascerà dalla fusione si estenderà ad entrambe le zone commerciali. Al contrario le imprese di interconnessione più piccole nonché i grossisti di energia elettrica hanno enormi difficoltà a compensare i loro volumi di energia.

(122) Le clausole dell'accordo quadro II comportano un ulteriore vantaggio per le imprese del duopolio, rappresentato dalle modalità di fatturazione dell'energia di regolazione. Nelle forniture a lungo termine, date le oscillazioni nei consumi di energia dei clienti finali, si verifica spesso che vengano prelevati quantitativi di energia a volte superiori e a volte inferiori rispetto alla quota contrattuale. Per ragioni tecniche il saldo, vale a dire il volume prelevato in difetto o in eccesso, deve essere compensato dal rispettivo gestore della rete nella rispettiva area di regolazione. Ciò determina l'acquisto o la vendita di energia di regolazione. L'accordo quadro II copre fondamentalmente i servizi di rete necessari alla trasmissione e alla distribuzione di energia che determinano la qualità della fornitura di elettricità, come ad esempio il ricorso all'energia di regolazione entro una banda di oscillazione di +/− 5 %. Integrazioni di pagamento sono dovute qualora i volumi prelevati superano la banda di oscillazione standard del +/− 5 %. Dietro pagamento di un più elevato corrispettivo di vettoriamento il richiedente può optare per una banda di oscillazione di +/− 10 % ovvero +/− 20 %. In genere l'energia di regolazione può essere messa a disposizione solo dai gestori delle reti di trasmissione nelle loro rispettive aree di regolazione oppure da quei fornitori che gestiscono una centrale elettrica situata nella zona di regolazione in cui avviene la fornitura di elettricità. Secondo quanto dichiarato da alcuni operatori, il prezzo per la fornitura di energia di regolazione, praticato dai gestori della rete di trasmissione nel quadro dell'accordo quadro II, nella maggior parte dei casi è superiore rispetto al prezzo previsto dall'accordo quadro I. Secondo gli operatori interpellati, il prezzo per la fornitura di energia di regolazione in base all'accordo quadro II supera chiaramente i costi che la fornitura comporta. Il fatto che l'energia di regolazione sia tenuta costantemente disponibile per i casi di necessità si riflette in maniera non proporzionale sull'ammontare della fattura. Un singolo episodio di superamento della banda di oscillazione del 5 % determina importi calcolati basandosi sull'ipotesi di un superamento di durata mensile. Ciò può incidere soprattutto sui fornitori che trattano volumi di elettricità relativamente limitati. I grossisti rischiano a volte con un tale metodo di fatturazione di perdere tutto il loro margine di guadagno.

(123) Al contrario, le imprese del duopolio non risentono quasi per niente dei prezzi dell'energia di regolazione. Ciò dipende soprattutto dal fatto che essi, grazie alla loro posizione di forza sul mercato e ai grandi volumi di vendita, possono compensare più facilmente le oscillazioni nei prelievi così che i costi per l'energia di regolazione risultano decisamente minori. A ciò va aggiunto che, come dichiarato dagli operatori, le imprese di interconnessione, che in quanto gestori della rete di trasmissione sono i maggiori fornitori di energia di regolazione, si riforniscono reciprocamente di energia di regolazione, per la maggior parte per mezzo di compensazione naturale. Secondo quanto dichiarato dalle parti, le imprese di interconnessione si mettono a disposizione energia, su base di reciprocità e in quantità limitate, quanto meno a seguito di scambi non intenzionali di energia e in caso di guasto alle centrali elettriche, per cui esse non sopportano costi per l'energia di regolazione. I concorrenti che non appartengono al segmento dell'interconnessione dipendono spesso dalla fornitura di energia di regolazione da parte delle imprese di interconnessione. E, per forza di cose, dipendono in maniera particolare dalle imprese del duopolio, in quanto queste coprono una parte considerevole del territorio della Repubblica federale di Germania.

(124) Oltre a ciò, l'accordo quadro II non prevede norme sulla gestione delle congestioni sulla rete tedesca. Pertanto accade che i gestori della rete di trasmissione, adducendo considerazioni di sicurezza sulla rete e difficoltà tecniche, servano in via prioritaria la domanda di vetto-

riamento delle imprese del proprio gruppo, offrendo ai concorrenti solo l'utilizzo delle capacità libere residue.

(125) In questo modo, anche l'organizzazione dell'utilizzo della rete danneggia quei concorrenti delle imprese del duopolio che non dispongono di una rete di trasmissione propria. La posizione di mercato predominante di VEBA/VIAG e RWE viene così rafforzata dalla struttura dell'utilizzo della rete di trasmissione di loro proprietà.

3.2.3.7. Il controllo sulla parte di gran lunga maggiore delle capacità di generazione, delle reti di trasmissione e delle capacità di interconnessione verso gli Stati confinanti consentono al duopolio di esercitare un'influenza determinante sul commercio di elettricità che si sta sviluppando a seguito della liberalizzazione

(126) Secondo le informazioni di cui la Commissione dispone al momento, anche i grossisti già operanti non sono in grado di limitare lo spazio di manovra che la struttura del mercato garantisce alle parti.

(127) Con la liberalizzazione del mercato elettrico tedesco, avvenuta nel 1998, ogni acquirente ha la possibilità di scegliere liberamente il proprio fornitore di elettricità. Questa situazione ha determinato lo sviluppo di un'attività di carattere commerciale sia da parte delle imprese di generazione che da parte di grossisti indipendenti. La maggior parte delle attuali imprese di interconnessione hanno esteso la loro attività commerciale al di là delle loro tradizionali aree di fornitura. I grossisti indipendenti di elettricità come Enron, Fortum e Vasa Energy sono entrati da poco sul mercato. Queste imprese si concentrano per intanto nella fornitura a pronti a breve termine e non sono in grado, se si eccettuano pochi casi, di concludere contratti di fornitura a lungo termine. Esse dispongono comunque di capacità di autoproduzione di elettricità trascurabili e sono quindi dipendenti all'accesso alle capacità libere.

(128) A parere degli operatori di mercato, condizione indispensabile perché si abbia un mercato del commercio di elettricità in grado di influenzare in maniera determinante lo spazio di manovra sui prezzi dei duopolisti, è che il mercato sia sufficientemente liquido. Le capacità eccedentarie libere, messe a disposizione dei grossisti di elettricità, sono — come illustrato sopra — in gran parte di proprietà di VEBA/VIAG e RWE. Esse dispongono pertanto di un'ampia libertà nella fissazione dei prezzi, in quanto le altre imprese di generazione non riescono a coprire interamente il fabbisogno. I due gruppi industriali possono così decidere quanta elettricità destinare ai grossisti di elettricità sul mercato tedesco e quindi controllare stabilmente l'andamento dei prezzi.

(129) La stessa considerazione vale per gli scambi sulle borse tedesche dell'elettricità, borse che hanno avviato la loro attività nell'autunno di quest'anno. A parere di LPX, il presupposto essenziale perché una borsa, cui spetta la funzione essenziale della determinazione del prezzo, possa funzionare efficacemente è che una quota compresa tra il 15 e il 25 % del consumo fisico nazionale venga negoziata tramite la borsa. Vista la forte concentrazione delle capacità di generazione nelle mani di VEBA/VIAG e RWE entrambi i gruppi possono condizionare in maniera decisiva il successo delle borse e di conseguenza il successo e i guadagni dei loro concorrenti.

4. ***Conclusione***

(130) La Commissione è quindi giunta alla conclusione che la fusione di VEBA e VIAG pregiudicherebbe in maniera considerevole la struttura del mercato tedesco della vendita di elettricità a livello di interconnessione. La concorrenza verrebbe decisamente indebolita dalla nascita di un duopolio (VEBA/VIAG e RWE ovvero RWE/VEW). A causa della sua posizione preminente sul mercato e della disponibilità di risorse quali centrali elettriche, rete di trasmissione e punti di raccordo tra le reti, il duopolio sarebbe in grado di isolare il mercato tedesco dalla concorrenza e impedire quindi lo sviluppo di un mercato funzionante del commercio dell'elettricità. L'operazione di concentrazione determinerebbe quindi la creazione di una posizione dominante comune.

B. *PRODOTTI CHIMICI*

(131) VEBA è attiva nel settore chimico attraverso le sue controllate Degussa-Hüls AG e VEBA OEL AG (prodotti petrolchimici). Le attività chimiche del gruppo VIAG dipendono dalle controllate SKW Trostberg AG e dalla loro controllata Goldschmidt AG. La Commissione ha concluso che la concentrazione rafforzerebbe una posizione dominante sui mercati del sodiodicianoammide e del cloruro di cianurile.

B.1. SODIODICIANOAMMIDE

1. ***Mercato del prodotto rilevante***

(132) Il sodiodicianoammide (NDC) è un prodotto dell'acido cianidrico e del clorociano. Esso è formato dalla sintesi del clorociano (altamente velenoso) e del cianammide. A causa della particolare pericolosità del clorociano la produzione di NDC dal punto di vista della localizzazione è strettamente collegata a quella del clorociano.

(133) L'NDC viene utilizzato essenzialmente come prodotto di base per la fabbricazione della poliesametilenebiguanidina (PHMBG), della clorexidina e del proguanil. Il PHMBG viene usato per la conservazione e la sterilizzazione in campo tecnico. Dal punto di vista della quantità l'utilizzo più significativo è quello come biocida privo di cloro per piscine. IL PHMBG viene usato inoltre nell'industria alimentare, ad esempio nella lavorazione della carne e nella produzione di birra per la pulizia delle cisterne e delle tubature perché non è tossico e non corrode le guarnizioni. Nel settore petrolifero il PHMBG è utilizzato per i test di pressione nelle condotte perché uccide gli organismi indesiderati ma non i batteri che decompongono lo zolfo come quelli che vengono aggiunti al petrolio con elevato contenuto di zolfo. La cloroexidina è un disinfettante utilizzato per gli uomini e per gli animali che fanno parte della catena alimentare umana: ad esempio per la medicina umana (chirurgia), e veterinaria (disinfezione delle mammelle), nonché per la produzione di cosmetici e per i liquidi di pulizia delle lenti a contatto. Il proguanil è un medicinale contro la malaria. L'NDC viene anche impiegato nell'agrochimica come erbicida.

(134) Gli acquirenti consultati hanno dichiarato — senza che le parti contestassero tale affermazione — che l'NDC è un prodotto di base chiave ed insostituibile. Anche se in un prossimo futuro dovesse essere disponibile un altro prodotto di base il suo utilizzo richiederebbe considerevoli adattamenti del processo produttivo e renderebbe necessaria una nuova registrazione sia dei prodotti fino ad ora fabbricati con NDC che di tutti gli altri ulteriori impieghi, con un costo elevato in termini finanziari e di tempo. La Commissione ritiene quindi che l'NDC costituisca uno specifico mercato del prodotto rilevante.

2. ***Mercato geografico rilevante***

(135) Le parti affermano che il mercato dell'NDC è mondiale e dato che anche le imprese consultate si sono espresse in tal senso si considera ai fini della valutazione che tale mercato sia mondiale.

3. ***Valutazione sotto il profilo della concorrenza***

3.1. **Situazione attuale del mercato**

(136) Attualmente l'NDC viene prodotto in grandi quantità solo da due imprese: Degussa e SKW. Le parti menzionano anche Avecia Ltd., Manchester (Regno Unito). Quest'ultima utilizza tuttavia un processo produttivo dal quale non si ottiene NDC isolato ma un prodotto intermedio (HMBDA), dal quale si ottengono a loro volta clorexidina e PHMBG. Tale prodotto intermedio viene fabbricato solo da Avecia e non è disponibile sul mercato perché Avecia non vende l'HMBDA. L'impresa svizzera Lonza AG (in appresso «Lonza») ha prodotto NDC fino al 1998 ma ha successivamente interrotto tale produzione e da allora distribuisce il prodotto che acquista da […] (*). Le parti ritengono che Lonza riprenderà la produzione nel secondo semestre del 2000.

(137) SKW produce NDC in un impianto la cui capacità è stata portata da […] t (1996) a […] t (1999). Degussa produce NDC in un impianto che fabbrica più prodotti e ha dichiarato una capacità produttiva annua di NDC di […] t. Degussa utilizza l'NDC per la produzione di clorexidina come clorexidina base e clorexidina digluconato. […] ottiene da Degussa un prodotto dell'NDC, l'esametilenbiscianoguanidina (HMBCG), che trasforma in clorexidina base e clorexidina sali. […] acquista anche NDC.

(138) Le parti calcolano che la produzione annuale mondiale di NDC si aggiri tra le 900 e le 1 300 tonnellate circa. Tale calcolo include una quantità che va dalle […] alle […] t annue circa attribuita ad Avecia. Le parti non considerano il fatto che Avecia non produce NDC isolato. Le indagini della Commissione non hanno confermato le supposizioni delle parti sulle quantità prodotte nell'area asiatica.

(139) Sottraendo dalla stima della produzione mondiale effettuata dalle parti la produzione stimata di Avecia rimane una quantità massima di […] t annue. Ciò corrisponde all'incirca alla produzione complessiva delle parti nel 1998 pari a circa […] t. Sulla base della valutazione delle parti rimane una quantità massima di meno di […] t di produzione per altre imprese. Partendo da una produzione mondiale di circa […] t a SKW corrisponde una quota di circa il [50-60] % e alle parti una quota di [<100] %. Se da tale quantità si sottrae quanto prodotto dalle parti per il proprio fabbisogno si ottiene un volume di mercato di circa […] t di cui una quota di […] t o [60-70] % va attribuita a SKW.

(140) Degussa sostiene di non commercializzare attivamente l'NDC ma di fabbricarlo per l'utilizzo interno che ne fa il gruppo per la produzione di clorexidina. Negli scorsi anni, tuttavia, l'impresa ha effettuato sporadiche forniture sostitutive a […]. In tali occasioni Degussa ha consegnato materialmente la merce in parte direttamente ai clienti di […].

(141) Attualmente gli acquirenti di NDC possono servirsi di due fornitori: Lonza e SKW. Anche da una valutazione prudente appare che SKW soddisfa più di due terzi della

(*) Talune parti della presente decisione sono state adattate od ommesse per non divulgare informazioni riservate. Tale parti sono indicate fra parentesi quadre.

domanda del mercato. Date le circostanze si può ritenere che SKW detenga una posizione dominante nel mercato.

(142) Tuttavia la presenza di Lonza nel mercato fa sì che gli acquirenti abbiano comunque la possibilità di diminuire le quantità di merce che acquistano da SKW se quest'ultima aumenta i prezzi. L'entità delle operazioni di Lonza nel mercato dipende quindi dalla quantità di NDC che Degussa è disposta a vendere. Degussa, a sua volta, attraverso le suddette forniture a Lonza contribuisce al mantenimento del mercato. Degussa può quindi essere considerata un potenziale concorrente nel mercato in questione prima della concentrazione.

(143) Ad eccezione di AstraZeneca tutte le imprese che hanno bisogno di grandi quantità di NDC sono piccole o medie imprese. AstraZeneca utilizza l'NDC per la produzione di proguanil commercializzato con il marchio di Paludrin e a tal fine necessita quindi solo di una quantità relativamente ridotta di prodotto.

3.2. **Effetti della concentrazione**

(144) La concentrazione porterebbe in primo luogo all'eliminazione di Degussa — che frattanto ha creato dei contatti anche con i clienti di Lonza — come concorrente potenziale. Inoltre la nuova entità che occuperebbe una posizione dominante non avrebbe alcun interesse a rifornire Lonza, il suo unico concorrente. Sotto questo punto di vista la concentrazione provocherebbe per lo meno un ulteriore indebolimento della posizione concorrenziale di Lonza. Va considerato inoltre che Degussa è già attiva in un mercato a valle (clorexidina) e che è un potenziale concorrente nel mercato del PHMBG. Infatti l'HMBCG prodotto da Degussa può essere trasformato sia in clorexidina che in PHMBG. Degussa/SKW avrebbero il potere di decidere se per loro sia più conveniente nel complesso vendere NDC o servirsene per l'uso interno. In quest'ultimo caso esse potrebbero bloccare le forniture di NDC ai concorrenti di Degussa nel mercato a valle della clorexidina o aumentare i prezzi delle forniture così da danneggiare a lungo la competitività dei concorrenti.

3.2.1. *Il possibile ritorno di Lonza nel mercato menzionato dalle parti*

(145) La possibilità menzionata dalle parti che Lonza entri nel mercato con una produzione propria non modifica la valutazione della concentrazione in esame sotto il profilo della concorrenza. Se la concentrazione non avesse luogo Lonza cesserebbe di essere un cliente di Degussa relativamente alle quantità che produrrebbe essa stessa. Ciò creerebbe per Degussa un incentivo a vendere a terzi le quantità da essa stessa prodotte in concorrenza con quelle prodotte da SKW. La concentrazione ostacolerebbe tale concorrenza mentre rafforzerebbe la posizione dominante di SKW (che non potrebbe essere in alcun modo messa in discussione dal volume d'affari di Lonza presumibilmente di […] t annue ([40])).

3.2.2. *Improbabile l'ingresso nel mercato di nuovi concorrenti*

(146) Non è verosimile che, nel caso di un significativo aumento dei prezzi, le parti possano temere l'ingresso nel mercato di nuovi concorrenti. Attualmente solo Avecia potrebbe essere considerata un concorrente. Tuttavia anche se Avecia volesse vendere NDC nel mercato libero essa dovrebbe prima trasformare in modo considerevole la propria produzione per poter fabbricare NDC isolato. Va osservato al riguardo che Avecia acquista da […] il cianammide necessario per la produzione di HMBDA. Dato che il cianammide non è un prodotto stabile Avecia non può trasportarlo per lunghe distanze ed è difficile quindi che essa possa servirsi di un fornitore diverso.

4. ***Conclusione***

(147) Da quanto sopra esposto la Commissione conclude che la concentrazione indurrebbe il rafforzamento permanente di una posizione dominante nel mercato dell'NDC.

B.2. CLORURO DI CIANURILE

1. ***Mercato del prodotto rilevante***

1.1. **Presentazione del prodotto cloruro di cianurile e dei suoi quattro principali utilizzi**

(148) Il cloruro di cianurile (CC) è un prodotto intermedio derivato dall'acido cianidrico. Trattasi di un prodotto chimico dalla struttura semplice che da molto tempo non è più soggetto a brevetto. Oltre all'acido cianidrico la principale sostanza di base per la produzione di CC è il cloro gassoso.

(149) Il CC è un prodotto di base che si vende in polvere o liquido. Non vi è un importante grado di differenziazione del prodotto. Dal punto di vista della concorrenza i fattori essenziali oltre al prezzo sono solo la qualità del prodotto (purezza e, nel caso della polvere, la capacità di dispersione) e la confezione. La confezione non è importante solo per la dimensione. Il CC appartiene alla categoria delle sostanze «meno pericolose» e quindi esistono determinate norme per il suo trasporto.

([40]) Tale cifra è stata calcolata sulla base delle quantità fornite da Degussa a Lonza nel periodo in cui Lonza non produceva più NDC. Considerando il fabbisogno di Lonza stessa del prodotto si calcola che tale cifra sia inferiore a […] t annue.

(150) La distribuzione del CC è effettuata soprattutto dal produttore stesso e dall'importatore. Le parti affermano che il commercio è ininfluente ai fini della vendita del prodotto.

(151) Il CC viene utilizzato principalmente per la fabbricazione di diserbanti, sbiancanti ottici, coloranti reagenti e prodotti per l'assorbimento di raggi ultravioletti.

(152) [> 50 %] della produzione di CC trova applicazione nella produzione di diserbanti per la coltivazione del mais (erbicida per il mais).

(153) [Quote considerevoli] vengono trasformate in sbiancanti ottici, prodotti usati per la sbianca di carta e tessuti e nei detersivi. Gli sbiancanti ottici modificano le capacità di reazione di tali materiali relativamente a determinati componenti luminosi e conferiscono al prodotto così trattato una particolare bianchezza.

(154) Il CC viene inoltre utilizzato per la produzione di coloranti reagenti. L'aggiunta di CC migliora la tenuta dei colori del tessuto aumentando il legame tra il colorante e la fibra. Le parti ritengono che [una certa parte] della produzione di CC venga utilizzata a tale fine.

(155) Infine il CC viene utilizzato in grandi quantità ([<10 %] della produzione mondiale) per la produzione di stabilizzatori UV nella produzione di sostanze plastiche. In questa applicazione il CC impedisce lo scolorimento e deterioramento della superficie della plastica.

(156) I concorrenti e clienti interrogati hanno indicato il CC come mercato del prodotto rilevante, ma due imprese hanno distinto il CC in polvere da quello liquido. Degussa è l'unico produttore di CC liquido e fabbrica circa […] t annue in Europa e […] t negli Stati Uniti. Non è necessario stabilire se le due varietà di prodotto costituiscano un unico mercato del prodotto o due mercati separati perché ciò non incide sulla valutazione sotto il profilo della concorrenza.

1.2. **Le parti considerano il CC sostituibile in tutte le sue applicazioni**

(157) Le parti ritengono che il CC sia in forte concorrenza con altri prodotti di base utilizzati per fabbricare i prodotti offerti in questi mercati di consumo.

(158) Le parti affermano inoltre che per il consumatore finale il CC rappresenta un prodotto intermedio non utilizzabile e che il suo profilo dal punto di vista della concorrenza deve essere valutato considerando non solo la concorrenza tra produttori ma soprattutto i quattro mercati di consumo per le applicazioni summenzionate. In tali mercati i prodotti fabbricati con il CC sarebbero in concorrenza con i prodotti senza CC. Le parti invitano quindi a valutare la situazione della concorrenza considerando come mercati rilevanti non la produzione e vendita di CC ma i summenzionati mercati di consumo. Come giustificazione esse adducono il fatto che nei mercati di consumo il CC, come prodotto intermedio, è in forte concorrenza con altri prodotti intermedi anch'essi utilizzati per la fabbricazione dei prodotti offerti in tali mercati di consumo. Esse sostengono che ai fini della valutazione della concentrazione notificata la produzione e la vendita di CC non possono essere considerate rilevanti sotto il profilo della concorrenza poiché non costituiscono un «mercato interessato» a norma del formulario CO. Così facendo le parti confondono la definizione del mercato del prodotto rilevante, che comprende «tutti i prodotti… che sono considerati intercambiabili o sostituibili dal consumatore, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati» ([41]), con l'analisi dei fattori che determinano le condizioni di concorrenza in quei mercati.

1.3. **Non vi sono tuttavia possibilità di sostituzione né per il CC come ingrediente né per i prodotti sottoposti a trasformazione**

(159) L'affermazione delle parti relativa alle molteplici possibilità di sostituzione del CC nelle sue quattro principali applicazioni non è stata confermata dalle indagini della Commissione. I clienti interrogati hanno al contrario sostenuto che al momento non esiste alcuna possibilità di sostituire il CC con altre sostanze chimiche per i prodotti da essi fabbricati.

(160) Per quanto riguarda i diserbanti, la proibizione dell'atrazina non può essere considerata equivalente ad una proibizione di tutti gli erbicidi per il mais contenenti CC e infatti le parti non sostengono ciò. Secondo le informazioni fornite dall'Istituto federale per la silvicoltura e l'agricoltura di Berlino e Braunschweig in Germania, anche dopo la proibizione dell'atrazina contenente CC, è ancora consentito l'utilizzo di tredici erbicidi nella coltivazione del mais i cui ingredienti attivi vengono sintetizzati utilizzando il CC. Tuttavia anche una proibizione di tutti gli erbicidi del mais contenenti CC provocherebbe solo una diminuzione del mercato del CC. È impensabile che il CC possa essere sostituito con un'altra sostanza in tempi brevi e senza costi elevati per le imprese interessate. Tale considerazione viene rafforzata dal fatto che tutti i prodotti di nuova formulazione devono prima essere autorizzati.

([41]) Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza (GU C 372 del 9.12.1997, pag. 3).

(161) Gli sbiancanti ottici vengono utilizzati nella produzione di carta, tessuti, plastica e detersivi. Nel settore della carta gli sbiancanti a base di CC non possono essere sostituiti da sbiancanti privi di CC, in quello dei tessuti invece ciò dipende dalle fibre utilizzate. Per il cotone, che costituisce di gran lunga la fibra tessile più utilizzata, vengono usati esclusivamente sbiancanti ottici a base di CC mentre per le fibre sintetiche si usano esclusivamente sbiancanti privi di CC. Per quanto riguarda i detersivi, gli sbiancanti a base di CC non sono sostituibili per i lavaggi ad elevate temperature. In tale settore le applicazioni del CC fanno dunque sì che a livello generale esso non sia sostituibile.

(162) Per quanto riguarda la sostituzione futura del CC, è vero per tutte le aree di applicazione che gli acquirenti di CC dovrebbero in primo luogo sviluppare nuovi prodotti e poi adattare di conseguenza la produzione ed affrontare le procedure di autorizzazione solitamente molto lunghe prima di poter immettere un nuovo prodotto nel mercato.

1.4. **Il CC è quindi il mercato del prodotto rilevante**

(163) Il CC deve essere pertanto considerato il mercato del prodotto rilevante.

2. *Mercato geografico rilevante*

(164) Le parti producono CC in svariati luoghi in Europa e negli Stati Uniti (VEBA). In Europa il CC viene prodotto inoltre dall'impresa svizzera Lonza AG, che appartiene al gruppo Algroup-Lonza e negli Stati Uniti da Novartis. Tali imprese vendono il CC in tutto il mondo ad eccezione di Novartis AG che produce solo per soddisfare il proprio fabbisogno […].

(165) Le imprese interrogate e le parti ritengono che il mercato sia mondiale e sottolineano le crescenti importazioni nel SEE provenienti dalla Cina. Esse calcolano che i costi di trasporto ammontino al [<7] % del prezzo totale, a seconda del paese di destinazione, cosicché il CC viene esportato ovunque. Non vi sarebbero notevoli restrizioni alle importazioni, in particolare neppure per le forniture provenienti dalla Cina. D'altra parte le imprese interessate fanno presente che il trasporto (e la trasformazione) del CC presenta notevoli rischi. Al contatto con l'aria/umidità atmosferica il CC sviluppa acido cloridrico mentre in presenza di calore (combustione) sviluppa acido cianitrico. Gli utilizzatori di CC adottano particolari cautele già nella fase di fornitura del CC, con consegna per mezzo di autocisterne e stoccaggio in silos/cisterne. Ai fini della valutazione sotto il profilo della concorrenza, tuttavia, non è necessario stabilire se in considerazione di tali rischi il mercato geografico rilevante comprenda solo l'Europa occidentale (SEE e Svizzera) o se esso abbia dimensione mondiale.

3. *Valutazione sotto il profilo della concorrenza*

3.1. **Date le quote di cui dispone, Degussa occupa una posizione dominante nel mercato del CC e la concentrazione provocherebbe un considerevole aumento delle quote di mercato**

(166) Le parti stimano che i produttori di CC abbiano disposto negli ultimi tre anni delle seguenti capacità mondiali:

Tabella: Capacità complessiva in tonnellate

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Giappone	Cina
1996	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1997	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000
1998	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	—	[…] 000

(167) Dalle stime delle parti sull'utilizzazione delle capacità emerge il seguente quadro relativo alla produzione di CC negli ultimi tre anni:

Tabella: Produzione in tonnellate

	SKW	Degussa	Lonza	Novartis	Giappone	Cina	Totale	Totale senza Novartis
1996	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[70 000—80 000]
1997	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[90 000—100 000]
1998	[…] 000	[…] 000	[…] 000	[…] 000	—	[…] 000	[…] 000	[80 000—90 000]

(168) Va osservato che le stime di Lonza del volume del mercato mondiale sono considerevolmente più basse di quelle delle parti e la differenza dipende esclusivamente dalla stima della quota di produzione cinese, che Lonza calcola pari al 10 % mentre secondo le parti sarebbe del 30 % circa. Secondo la valutazione di Lonza la presenza sul mercato delle parti è ancora maggiore. C'è da aggiungere infine che la produzione cinese è ripartita tra svariate imprese.

(169) Sulla base della stima delle parti si possono calcolare le seguenti quote per il mercato mondiale espresse in %:

	SKW	Degussa	SKW + Degussa	Lonza
1996	[<20] (*)	[50—60] (*)	[70—80] (*)	[<10] (*)
1997	[<20] (*)	[50—60] (*)	[60—70] (*)	[<10] (*)
1998	[<20] (*)	[50—60] (*)	[60—70] (*)	[<10] (*)

(170) Se si utilizzano i dati forniti dalle parti per il SEE, risultano per il 1998 quote di mercato del [60-70] % per Degussa, del [20-30] % per SKW e del [<10] % per Lonza. Dati analoghi si ottengono per il SEE e la Svizzera. Sulla base di tali dati le importazioni dalla Cina appaiono ancora insignificanti.

3.2. La posizione di Novartis come leader del mercato per le applicazioni di CC quantitativamente più importanti non limita in modo significativo il margine di manovra di Degussa/SKW nella fissazione dei prezzi

(171) Le parti sostengono che il principale fattore che impedisce loro di condurre una politica dei prezzi incontrollata è la posizione dominante di Novartis nel mercato a valle degli erbicidi. Le attività di Novartis, prevalentemente nei mercati statunitensi e sudamericani, sarebbero determinanti per il prezzo del CC nel settore degli erbicidi di triazina (ossia gli erbicidi del mais a base di CC). Un eventuale aumento del prezzo del CC da parte di Degussa/SKW creerebbe subito uno svantaggio competitivo per i suoi clienti rispetto a Novartis. Novartis disporrebbe di una riserva di capacità di circa […]. Tale argomentazione non può essere condivisa. È possibile che, come sostenuto dalle parti, la forte posizione di Novartis nel mercato a valle degli erbicidi del mais ponga indirettamente dei limiti al margine di manovra di Degussa nella fissazione dei prezzi nella misura in cui il CC viene venduto ai produttori di erbicidi. Tali limiti, tuttavia, si situano laddove un aumento del prezzo del prodotto di base CC risulterebbe così elevato da impedire agli acquirenti di Degussa di produrre e vendere erbicidi a prezzi concorrenziali. Una tale limitazione del margine di manovra di Degussa nella fissazione dei prezzi, che per di più riguarda solo un determinato gruppo di clienti, non contraddice l'ipotesi che l'impresa detenga una posizione dominante nel mercato del CC. In primo luogo va osservato che in linea generale l'esistenza di una posizione dominante non deve essere equiparata al possesso di un margine di manovra illimitato per la fissazione dei prezzi. Anche un monopolista deve adattarsi (e si adatterà) in una qualche misura all'elasticità della domanda dei suoi clienti. Se gli aumenti superano un certo livello di prezzo è possibile che gli svantaggi in termini di riduzione della domanda siano superiori ai vantaggi dell'aumento di prezzo. Nel caso in esame va tenuto conto in primo luogo del fatto che la quota del CC nei costi di produzione dell'erbicida del mais corrisponde solamente a circa un terzo dei costi totali. Un aumento del prezzo del CC non provocherebbe quindi necessariamente un uguale aumento del prodotto finito. Ciò non è stato del resto finora sostenuto dalle parti. Non è stato neppure dimostrato che il prezzo costituisca l'unico parametro di azione dei produttori di erbicidi del mais. Al riguardo sono molto importanti la qualità e la consulenza ai clienti. Non è neppure da escludere che un'offerta di prodotti diversi e complementari per il loro spettro d'azione possa costituire un vantaggio. Si deve quindi presumere che in queste applicazioni del CC, che sono quantitativamente le più importanti, gli acquirenti di CC dispongano ancora di un margine d'azione per ammortizzare gli aumenti di prezzo del CC senza che essi si traducano in un aumento dei prezzi per i loro clienti.

3.3. Novartis, il maggiore produttore mondiale di CC, utilizza il CC esclusivamente per il proprio fabbisogno e non costituisce un potenziale concorrente neppure se si considera il mercato a livello mondiale

(172) Novartis, pur essendo il maggior produttore mondiale di CC, provvede anche alla trasformazione del prodotto e pertanto non vende CC a terzi. La Commissione non ritiene che tale situazione sia destinata a mutare nel tempo e ciò in considerazione delle particolari condizioni di produzione proprie di Novartis negli USA e del fatto […].

3.4. Neppure la produzione cinese di CC è in grado di ridurre in misura significativa il margine d'azione di Degussa/SKW

(173) Le parti fanno presente l'importanza crescente della produzione cinese di CC. Esse sottolineano che oltre a rifor-

nire il mercato interno svariate imprese cinesi forniscono CC a livello mondiale e in particolare negli USA e nel mercato SEE. Le parti affermano che le forniture nel SEE hanno prezzi inferiori del […]. Finora tuttavia sono giunte in Europa solo quantità molto esigue di CC di produzione cinese cosicché la sua importanza sembra essere inferiore a quella indicata dalle parti. (Lonza calcola che la quota nel SEE sia dell'1 %). Ciò è emerso anche nelle risposte degli acquirenti interrogati. Solo un'impresa sta effettuando dei test per verificare, inizialmente con una piccola quantità di prodotto, se i problemi di trasporto, disponibilità e qualità legati all'importazione di CC di produzione cinese possano essere risolti. Le restanti imprese, ad eccezione di una che non dispone di informazioni precise, escludono tali forniture adducendo problemi di qualità insufficiente, di disponibilità o di trasporti.

3.5. **La concentrazione esclude la continuazione della politica di duplice fonte di approvvigionamento da parte dei clienti**

(174) Le parti affermano che esse concentrano le loro vendite su pochi clienti di grandi dimensioni, il cui ufficio acquisti professionale ricorrerebbe subito ad offerte della concorrenza in caso di un eventuale aumento dei prezzi dei fornitori. Esse trascurano tuttavia il fatto che non vi sono concorrenti in grado di effettuare tali forniture.

(175) Ciò vale in particolare per l'affermazione delle parti che molti dei clienti adottano la politica della duplice fonte di approvvigionamento. La concentrazione ridurrebbe da tre a due il numero di fornitori di CC. La capacità produttiva di Lonza è così esigua che per la maggior parte dei clienti interrogati l'impresa può essere presa in considerazione solo come fornitore supplementare in aggiunta a Degussa e/o a SKW e non come fornitore alternativo. Inoltre, se i clienti adottassero una tale strategia Lonza non sarebbe indotta a fissare un prezzo inferiore a quello di Degussa/SKW per sfruttare al meglio le sue esigue capacità.

3.6. **La concentrazione rafforzerebbe la posizione dominante di Degussa**

(176) Da quanto sopra esposto si deduce che Degussa detiene già una posizione dominante nel mercato del CC. La concentrazione rafforzerebbe tale posizione in modo duraturo. In considerazione della posizione insignificante detenuta da Lonza sul mercato e della sua esigua capacità la nuova entità conseguirebbe quasi un monopolio sul mercato del CC. Ciò a prescindere dal fatto che il CC nel suo complesso venga considerato il mercato del prodotto rilevante o che si effettui una distinzione tra il CC in polvere e il CC liquido, dato che quest'ultimo è prodotto esclusivamente da Degussa. È inoltre irrilevante il fatto che il mercato comprenda solo l'Europa occidentale o abbia dimensione mondiale.

4. ***Conclusioni***

(177) Per le ragioni sopraindicate la Commissione ritiene che la concentrazione proposta provochi il rafforzamento di una posizione dominante.

(178) La concentrazione proposta creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante che ostacolerebbe lo svolgimento di un'effettiva concorrenza in una parte sostanziale della Comunità. Essa sarebbe incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento del SEE.

C. *GAS*

(179) Le parti operano anche nel settore della distribuzione del gas e della fornitura di gas a consumatori finali attraverso imprese consociate. Trattasi di imprese per la fornitura di gas a livello regionale (VEBA: Avacon) e di imprese che forniscono gas ai consumatori finali (VEBA: Avacon, Schleswag, Gelsenwasser, Thüga; VIAG: Contigas, Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft, Gasversorgung Ostbayern).

1. ***Mercati del prodotto rilevanti***

(180) Le parti distinguono i settori del mercato del gas relativi alle operazioni a lunga distanza (importazione, immagazzinaggio, trasporto e vendita di gas naturale a grandi acquirenti) e alla fornitura a consumatori finali (come fornitori regionali e distributori locali) e li considerano mercati del prodotto rilevanti.

(181) In una recente decisione ([42]) la Commissione ha esaminato il settore del gas e in particolare le condizioni del mercato per il gas distribuito a lunga distanza. In quell'occasione essa ha stabilito che per il gas distribuito a lunga distanza si devono distinguere due mercati del prodotto rilevanti relativi al trasporto del gas: l'uno a livello interregionale e l'altro a livello regionale. Il mercato per il trasporto del gas a livello interregionale comprende l'importazione di gas naturale da produttori esteri di gas naturale e il successivo trasporto attraverso condotte terrestri fino alle imprese regionali di gas. Analogamente alle imprese di gas regionali, le imprese di gas interregionali riforniscono soprattutto grandi acquirenti industriali particolari, centrali elettriche e imprese locali di distribuzione del gas. Il trasporto di gas a livello interregionale costituisce un mercato separato. La parti-

([42]) Caso COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

colarità di tale attività, che viene svolta da imprese di gas interregionali, consiste nel fatto che essa comporta l'importazione di grandi quantità di gas dai paesi produttori. Tali imprese dispongono di contratti di fornitura a lungo termine con i produttori e degli impianti necessari per l'importazione, il trasporto per lunghe distanze e i servizi per i clienti (ad esempio immagazzinaggio).

(182) La Commissione ha inoltre considerato separato il mercato del prodotto rilevante a valle per la fornitura di gas a consumatori finali ([43]). In tale mercato operano come fornitori le imprese locali di distribuzione del gas che riforniscono l'utenza imprese e domestica attraverso un fitto sistema di condotte a bassa pressione.

(183) Dalle indagini sul presente caso non è emerso alcun elemento che possa mettere in discussione tale divisione del mercato ed essa verrà quindi utilizzata di seguito per la valutazione sotto il profilo della concorrenza

(184) Le parti affermano che le attività dei due gruppi si sovrappongono solo nel settore della fornitura di gas a consumatori finali, che è pertanto da considerarsi come il mercato del prodotto rilevante. Nel corso del procedimento, tuttavia, la Commissione ha ricevuto una comunicazione secondo la quale la concentrazione in oggetto provocherebbe un rafforzamento della posizione dominante di Ruhrgas AG sul mercato del trasporto del gas a livello interregionale. Le ragioni addotte a sostegno di tale affermazione sono che la concentrazione bloccherebbe importanti canali di vendita per i concorrenti di Ruhrgas nel mercato della distribuzione del gas a lunga distanza perché sia VIAG che VEBA hanno una partecipazione indiretta in Ruhrgas e operano nel mercato a valle del gas attraverso controllate. Grazie alla concentrazione Ruhrgas potrebbe accedere permanentemente con più facilità alle imprese acquirenti in cui le imprese del gruppo VIAG detengono una partecipazione. Nel quadro della valutazione sotto il profilo della concorrenza vengono pertanto esaminati anche gli effetti della concentrazione sulla posizione di Ruhrgas nel mercato del trasporto interregionale di gas.

2. ***Mercati geografici rilevanti***

(185) La Commissione in passato ha ritenuto che i mercati del gas, almeno in Germania, avessero dimensione regionale e che i loro confini corrispondessero a quelli delle regioni attribuite alle relative imprese di fornitura di gas. Successivamente, con l'entrata in vigore della EnWG n. F. (cfr. sopra), i confini originali sono venuti meno. A differenza di quanto è accaduto per il settore dell'elettricità la liberalizzazione non ha portato tuttavia a significativi cambiamenti strutturali sui mercati tedeschi del gas. Ai sensi della direttiva relativa a norme comuni per il mercato interno del gas naturale ([44]) gli Stati membri devono aprire i loro mercati entro il 10 agosto 2000. Entro quella data deve essere data la facoltà ai gestori di centrali a gas, a prescindere dal loro consumo annuo, e ai consumatori finali che utilizzano più di 25 milioni di metri cubici all'anno di scegliere i propri fornitori (i cosiddetti «clienti idonei»). L'apertura complessiva del mercato deve essere pari ad almeno il 20 % e deve salire al 28 % entro il 2005 e al 33 % entro il 2010. Il consumo minimo annuale indicato verrà ridotto a 15 milioni di m^3 nel 2005 e a 5 milioni di m^3 nel 2010. Sono in corso trattative per giungere ad un accordo quadro o Verbändevereinbarung per il settore del gas sul modello di quello in vigore su base volontaria nel settore dell'elettricità per le modalità di vettoriamento. Le trattative per giungere ad una Verbändevereinbarung sul gas si svolgono tra le federazioni professionali Verband der Industriellen Kraftwirtschaft (VIK), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) e Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft (BGW). A differenza del settore dell'elettricità, in cui esiste già l'accesso alle linee e la possibilità di concorrenza per il vettoriamento, nel settore del gas questi presupposti fondamentali per la concorrenza al di fuori delle tradizionali regioni di fornitura non sono ancora soddisfatti. Le parti affermano che nel primo semestre del 2000 si dovrebbe giungere ad un accordo sul concetto di Verbändevereinbarung. Fino ad ora però le associazioni sono riuscite solo ad accordarsi su un documento rudimentale «Punti base di una Verbändevereinbarung sull'accesso alla rete per il gas naturale» datato 17 marzo 2000 che lascia alcuni punti in sospeso relativamente alla realizzazione pratica del vettoriamento.

(186) Tutti questi elementi fanno ritenere che il mercato geografico si limiti alle regioni di fornitura precedentemente stabilite in cui ciascuna impresa che effettua la fornitura possiede anche le relative condotte. Nella valutazione della concentrazione Exxon/Mobil ([45]) non è stato stabilito — fondamentalmente a causa della scadenza dei contratti di divisione regionale - se il mercato del trasporto interregionale di gas continua ad essere regionale o ha già carattere nazionale. Anche nel presente caso non è necessario definire l'esatta portata dei mercati del gas perché la valutazione sotto il profilo della concorrenza rimane la stessa a prescindere dalle possibili delimitazioni.

([43]) Caso COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

([44]) GU L 204 del 21.7.1998, pag. 1.

([45]) Caso COMP/M.1383 — Exxon/Mobil.

3. ***Valutazione sotto il profilo della concorrenza***

1) *Fornitura di gas ai consumatori finali*

(187) VEBA opera in Bassa Sassonia e nelle regioni circostanti attraverso l'impresa del gruppo Avacon. Un'altra controllata, Schleswag, è attiva in Schleswig-Holstein, Gelsenwasser opera in Westfalia orientale-Lippe e in Meclemburgo-Vorpommern, mentre l'impresa del gruppo Thüga è attiva attraverso due imprese di sua proprietà in Baviera e una partecipazione (Gasbetriebe Emmendingen) in Baden-Württemberg.

(188) VIAG controlla l'impresa di distribuzione del gas bavarese Fränkische Gas-Lieferungsgesellschaft nonché la Gasversorgung Ostbayern. Essa è inoltre presente nella Germania meridionale attraverso Contigas, un'altra impresa del gruppo, con imprese proprie o con partecipazioni di maggioranza.

(189) Prendendo come base il mercato nazionale la quota di mercato di VEBA nel 1998, secondo i dati forniti dalle parti, è stata del [<5] % con un volume di vendite di [35-40] TWh sulla base di un volume di mercato di circa 925 TWh ([46]) Con un volume di vendite di [10-15] TWh VIAG avrebbe nella Germania federale un quota di mercato di [<5] % soltanto. In considerazione di tale quota di mercato aggregata di [5-10] % e dell'ampio numero di concorrenti che competono per rifornire i consumatori finali non si prevede che, assumendo come base un mercato nazionale venga a crearsi o rafforzarsi una posizione dominante in tale settore di mercato.

(190) Se la valutazione si basasse sui mercati regionali, limitati alle regioni di fornitura delle imprese di gas, si dovrebbe concludere che le imprese controllate di VEBA e VIAG deterrebbero una posizione dominante nelle regioni di loro competenza.

(191) La Commissione ritiene tuttavia che la concentrazione non rafforzerebbe tali posizioni perché le regioni di fornitura delle impresa di VEBA sono per lo più situate ad una grande distanza da quelle di VIAG cosicché non si prevede che a seguito della concentrazione si verifichi un rafforzamento delle rispettive posizioni. Solamente nella regione dell'Harz, Avacon, che appartiene a VEBA, e Thüga, che fa parte del gruppo, detengono partecipazioni di minoranza in singole imprese pubbliche le cui aree di fornitura confinano con quella di Gasversorgung Thüringen, impresa in cui Contigas, controllata di VIAG, detiene una partecipazione di minoranza. Non vi è quindi alcuna ragione per ritenere che tali partecipazioni di minoranza consentano alle parti di assumere una posizione di controllo.

([46]) Fonte: relazione annuale BEB 1998; statistiche del BGW.

(192) La concentrazione tra VEBA e VIAG non provocherà quindi né la creazione né il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati della fornitura di gas a consumatori finali.

2) *Trasporto interregionale di gas*

(193) Per le strutture societarie esistenti, VEBA non è in grado di esercitare un'influenza dominante su Ruhrgas. Formalmente Ruhrgas è controllata dal cosiddetto «grande pool Bergemann». Tale espressione è usata per indicare Bergemann GmbH o i suoi soci — tra cui una controllata della RAG che detiene circa il 51 % del capitale — e Gelsenberg AG. Gelsenberg AG ha riunito le sue quote in Ruhrgas con quelle dei soci di Bergemann GmbH. Grazie alla messa in comune delle sue azioni in Ruhrgas, Gelsenberg AG dispone di circa il 41 % dei voti nell'assemblea dei soci di Bergemann GmbH. Ne consegue una corrispondente riduzione del peso dei voti dei soci effettivi di Bergemann, per le votazioni che riguardano Ruhrgas. La quota dei voti di RAG scende così a circa il 30 %. Sono Bergemann GmbH e Gelsenberg (il «grande pool Bergemann») a decidere sull'esercizio dei diritti di voto nell'assemblea degli azionisti di Ruhrgas.

(194) I requisiti di maggioranza nell'ambito del grande pool Bergemann sono stabiliti nell'articolo 7 del patto di sindacato di Bergemann GmbH. Esso prevede che le decisioni relative alla votazione nell'assemblea degli azionisti di una partecipata richiedano una maggioranza qualificata se nella partecipata è necessaria la maggioranza qualificata. In linea di massima l'assemblea degli azionisti di Ruhrgas decide a maggioranza semplice, se non previsto altrimenti dalla legge o dallo statuto, (articolo 19 dello statuto). Ciò significa che a causa della struttura societaria di Bergemann GmbH sono possibili maggioranze diversamente definite. Non vi sono quindi sufficienti motivi per ritenere che VEBA eserciti il controllo unico o congiunto di Ruhrgas in modo diretto o indiretto.

(195) Per valutare l'importanza, sotto il profilo della concorrenza, della partecipazione di VIAG in imprese che forniscono gas a consumatori finali la Commissione ha anche esaminato la situazione di VEBA. Già prima della concentrazione VEBA aveva partecipazioni in Ruhrgas e in imprese che forniscono consumatori finali.

(196) Dalle indagini della Commissione è emerso che almeno nel 1998 le imprese di fornitura di gas attive in Germania nel mercato dei consumatori finali si sono rifornite presso imprese situate nelle loro tradizionali regioni di fornitura. La Commissione ha dunque stabilito che è indifferente il fatto che l'impresa pubblica che fornisce i consumatori finali sia una partecipata di VEBA. Le parte-

cipate situate nella precedente zona di demarcazione di Thyssengas, ad esempio, per quanto è stato possibile verificare hanno ottenuto il gas di cui avevano bisogno da Thyssengas. Tali acquisti sono stati effettuati con contratti di durata più che decennale. A causa dei contratti di demarcazione era pertanto difficile già in passato per dei fornitori alternativi di gas accedere ad imprese che fornivano il gas a consumatori finali situate in una regione di fornitura diversa. Dopo la scadenza dei contratti di demarcazione la situazione non è sostanzialmente mutata. Quando i fornitori alternativi di gas sono riusciti ad ottenere clienti essi sono stati riforniti attraverso linee dirette apposite collegate alle loro condotte. Non è stata finora dimostrata l'esistenza di un volume di condotte tale da poter generare un'effettiva concorrenza. Il fatto che VEBA detenga una partecipazione azionaria in un'impresa pubblica che rifornisce consumatori finali non procura un vantaggio percettibile per Ruhrgas nei confronti di concorrenti terzi (diversi dai tradizionali fornitori della regione di fornitura). Interrogate dalla Commissione alcune partecipate di VEBA che operano nel mercato della fornitura a consumatori finali nella regione precedentemente attribuita a Ruhrgas hanno dichiarato di aver ottenuto gas da imprese concorrenti di Ruhrgas, come ad esempio Wingas GmbH, e ciò nonostante l'esistenza di tale partecipazione. Anche imprese di fornitura regionale in cui Ruhrgas detiene una partecipazione diretta sono state rifornite in passato da Wingas.

(197) In considerazione di ciò non vi sono ragioni sufficienti per ritenere che le imprese fornitrici di gas in cui VEBA detiene una partecipazione risultino protette rispetto ai concorrenti di Ruhrgas a causa del legame tra VEBA e Ruhrgas. Tale valutazione è giustificata dal fatto che il mercato geografico in cui opera Ruhrgas comprende solo la regione precedentemente attribuitale. Anche ipotizzando che si tratti in realtà di un mercato più ampio (ad esempio nazionale) la valutazione non cambia e analogamente non vi è motivo di ritenere che sussistano problemi sotto il profilo della concorrenza.

4. *Conclusione*

(198) È pertanto da escludersi la creazione o il rafforzamento di posizioni dominanti sui mercati per la fornitura di gas a consumatori finali o per il trasporto interregionale di gas.

D. *COMMERCIO DI PRODOTTI SIDERURGICI*

(199) Tra i campi di attività delle parti vi è anche il commercio di prodotti siderurgici in cui VEBA opera attraverso il gruppo Interfer che fa parte del gruppo Stinnes (in appresso «Stinnes») e VIAG attraverso la sua controllata Klöckner & Co. AG (in appresso «Klöckner»). Il commercio di prodotti siderurgici laminati (piatti e lunghi), di acciaio speciale, di nastri larghi a caldo, di vergella e semilavorati rientra nel campo di applicazione del trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, del 18 aprile 1951, ed è quindi oggetto di un procedimento distinto (cfr. caso COMP/CECA.1321 — VEBA/VIAG). È invece oggetto del presente procedimento il commercio di altri gruppi di prodotti (tubi, acciaio lucido, prodotti trafilati, reti per armature, prodotti per tetti e pareti, alluminio e metallo non ferroso).

1. *Mercati del prodotto rilevanti*

(200) Il commercio di prodotti siderurgici deve essere considerato un mercato del prodotto rilevante distinto da quello della loro produzione e da quello della distribuzione diretta attraverso il produttore ([47]).

(201) In base alle modalità di distribuzione il commercio dei prodotti siderurgici può inoltre essere distinto in distribuzione attraverso agenzie, attraverso stocchisti, nel cosiddetto Streckengeschäft (intermediazione) e nella distribuzione senza intervento di stocchisti. Lo Streckengeschäft è un tipo particolare di distribuzione esistente nel mercato tedesco con il quale l'acquirente finale stipula un contratto con un commerciante, ma le merci ordinate vengono consegnate direttamente dal produttore all'acquirente finale. Non è tuttavia necessario definire in modo preciso tale mercato perché a prescindere dalla definizione scelta non sussistono preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

(202) Secondo precedenti decisioni della Commissione i principali prodotti siderurgici distribuiti devono essere considerati mercati del prodotto differenti ([48]). Nel presente caso si tratta dunque dei seguenti gruppi di prodotti: tubi, reti per armature, acciaio lucido, prodotti trafilati, prodotti per tetti e pareti, alluminio e metallo non ferroso.

(203) In una precedente decisione della Commissione ([49]) il commercio di tubi veniva ulteriormente diviso a seconda del tipo di tubo. Dalle indagini di mercato effettuate dalla Commissione è emerso che la maggior parte di clienti e concorrenti non ritiene corretta tale suddivisione. Non è tuttavia necessario stabilire se i diversi tipi di tubi, nella fattispecie tubi commerciali, per caldaie, per la costruzione e di precisione costituiscano mercati del prodotto separati perché a prescindere dalla definizione scelta l'operazione notificata non desta preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

([47]) Decisione del 21 dicembre 1994, caso IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; decisione del 20 agosto 1996, caso IV/M.760 — Klöckner/ARUS; decisione del 4 febbraio 1999, caso IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre; decisione del 7 aprile 1999, caso IV/M.1369 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([48]) Decisione del 4 febbraio 1999, caso IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre; decisione del 7 aprile 1999, caso IV/CECA.1292 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

([49]) Decisione del 7 aprile 1999, caso IV/M.1369 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

2. ***Mercati geografici rilevanti***

(204) Dalle precedenti decisioni della Commissione ([50]) si deve dedurre che per il commercio di prodotti siderurgici i mercati geografici rilevanti abbiano almeno dimensione nazionale. Le indagini sul presente caso non danno motivo di smentire tale conclusione. Non è tuttavia necessario stabilire se tali mercati abbiano dimensioni maggiori di quelle nazionali, perché a prescindere dalla definizione scelta l'operazione notificata non desta preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

3. ***Valutazione sotto il profilo della concorrenza***

(205) Le parti operano solo nel settore del commercio di prodotti siderurgici come stocchisti e intermediari (Streckengeschäft) e non svolgono attività di agenzia né di distribuzione senza intervento di stocchisti. Inoltre per quanto riguarda i prodotti trafilati le attività delle parti non si sovrappongono perché in tale settore Stinnes non registra alcun fatturato.

(206) Le parti svolgono le loro attività sostanzialmente in Germania e solo in misura insignificante negli altri Stati membri. È il caso in particolare di Stinnes che detiene all'esterno della Germania una quota di mercato massima del [<10] % dell'intero mercato per la fornitura di prodotti siderurgici nei singoli Stati membri e al di fuori della Germania non opera nei settori del commercio di alluminio e di metalli non ferrosi. Le attività delle parti si sovrappongono solo in Belgio, Francia, Regno Unito, Paesi Bassi, Austria e Spagna, in cui le quote di mercato aggregate delle parti nell'intero mercato per la fornitura di prodotti siderurgici sono inferiori al 7 %.

(1) *Tubi*

(207) Nel mercato tedesco dei tubi in cui operano come stocchisti le parti conseguono una quota di mercato complessiva del [<20] % (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<20] %). Se si suddivide il mercato del commercio di tubi a seconda dei tipi di tubi la quota complessiva delle parti per l'attività di stocchisti è per i tubi commerciali del [<20] % (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %), per i tubi per caldaie del [<20] % (Stinnes: [<20] %; Klöckner: [<10] %), per i tubi per costruzione del [<30] % (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<20] %) e per i tubi di precisione del [<30] % (Stinnes: [<20] %; Klöckner: [<10] %).

(208) Nello Streckengeschäft in Germania le parti conseguono una quota di mercato del [<10] % sull'intero mercato dei tubi (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %). Se si suddivide il mercato del commercio di tubi a seconda dei tipi di tubi le parti ottengono una quota di mercato complessiva del [<10] % per i tubi commerciali (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %), del [<10] % per i tubi di caldaia (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %), del [<10] % per i tubi per costruzioni (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %) e [<20] % per i tubi di precisione (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<20] %).

(209) Sul mercato del commercio dei tubi le parti devono fronteggiare numerosi forti concorrenti, in parte integrati verticalmente, come Carl Spaeter GmbH, Hoberg & Driesch GmbH & Co., Löwe & Jaegers GmbH, Röhren- und Stahllager GmbH & Co. KG, Salzgitter Stahlhandel GmbH e Thyssen Schulte GmbH. Data tale struttura del mercato non si prevede che le parti possano conseguire una posizione dominante.

(2) *Reti per armature*

(210) Nel mercato tedesco delle reti per armature le parti conseguono una quota di mercato complessiva del [<10] % (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<10] %) come stocchisti e del [<30] % (Stinnes: [<30] %; Klöckner: [<10] %) nello Streckengeschäft. La concentrazione non provocherà quindi né la creazione né il rafforzamento di una posizione dominante relativamente alle reti per armature.

(3) *Acciaio lucido*

(211) In Germania le parti conseguono nel presunto intero mercato del commercio di acciaio lucido una quota complessiva del [<20] % con una quota del [<10] % per Stinnes. Le parti calcolano che per l'acciaio lucido il volume di mercato del commercio attraverso stocchisti sia di circa 180 000 t. Sulla base di tale valutazione la quota di mercato complessiva delle parti è del [<30] % (Stinnes: [<10] %; Klöckner: [<20] %). Nello Streckengeschäft di acciaio lucido, con un volume di mercato stimato in 145 000 t, Klöckner detiene una quota di mercato di circa [<20] % mentre Stinnes ha una quota del […]. La quota di mercato aggregata che, a seconda della definizione del mercato, è al massimo del 20 %, non può dare luogo alla creazione di una posizione dominante delle parti, dato il gran numero di concorrenti in parte integrati verticalmente.

(4) *Prodotti per tetti e pareti, alluminio, metalli non ferrosi*

(212) La presenza di Stinnes nel mercato tedesco del commercio di prodotti per tetti e pareti e dell'alluminio è marginale con vendite ben al di sotto di […] t. Klöckner, dal canto suo, è appena presente nel mercato dei metalli non ferrosi (ca. […] t in 1998). Stinnes detiene pertanto quote di mercato a malapena misurabili nel commercio di prodotti per tetti e pareti e ciò vale anche per Klöck-

([50]) Decisione del 4 febbraio 1999, caso IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre; caso IV/CECA.1292 — Thyssen Handel/Mannesmann Handel.

ner in quello dei metalli non ferrosi. A prescindere dalla definizione di mercato scelta le quote di mercato complessive di Klöckner e Stinnes non superano in ogni caso il 15 %. Anche in questo settore la concentrazione non provoca quindi la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante.

4. *Conclusione*

(213) In considerazione del fatto che le quote di mercato e i loro livelli di crescita sono estremamente ridotti e che le parti devono fronteggiare una forte concorrenza, soprattutto in Germania, l'operazione notificata non desta preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza relativamente al settore del commercio di prodotti siderurgici.

V. **SINTESI**

(214) Per le ragioni sopra indicate la concentrazione proposta, nella forma in cui è stata notificata, provocherebbe la creazione o il rafforzamento di posizioni dominanti nei settori dell'elettricità e dei prodotti chimici e sarebbe quindi incompatibile con il mercato comune e il funzionamento del SEE.

VI. **GLI IMPEGNI PROPOSTI DALLE PARTI NOTIFICANTI**

A. *ELETTRICITÀ*

1. *Impegni*

(215) Per sciogliere le riserve espresse dalla Commissione in merito alla proposta operazione di concentrazione, VEBA e VIAG hanno formulato i seguenti impegni:

Le parti si impegnano a cedere le quote da esse detenute in VEAG. VEBA partecipa a VEAG con una quota del 26,25 %, VIAG vi partecipa con una quota del 22,5 %. RWE vi detiene una partecipazione del 26,25 % e Energiebeteiligungs-Holding (composta da BEWAG, HEW, VEW e EnBW) del 25 %. Le parti si impegnano inoltre a cedere le quote detenute nella società di produzione di lignite tedesco-orientale Laubag nonché a trasferire all'acquirente delle quote VEAG i diritti minerari per l'estrazione di lignite nella Germania orientale di cui sono titolari. VEBA detiene una quota del 30 % e VIAG del 15 % di Laubag. BBS Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH possiede una quota del 55 %. BBS è a sua volta partecipata al 18,2 % da Energiebeteiligungs-Holding, al 71,8 % da Rheinbraun AG, società appartenente a RWE, e al 10 % da RWE Energie AG.

(216) Le parti si impegnano inoltre a garantire la vendita di elettricità da parte di VEAG, secondo le modalità descritte di seguito. Dal momento dell'autorizzazione dell'operazione di concentrazione e fino al 31 dicembre 2007, e nella misura in cui l'acquisto non venga già operato dalle loro aziende regionali di fornitura tedesco-orientali, vale a dire TEAG, e.dis e Avacon-Ost (ex EVM), le parti acquistano elettricità da VEAG a prezzi di mercato. Fino al 31 dicembre 2003, la garanzia di acquisto comporta l'obbligo del prelievo del 100 % del volume di acquisto delle predette aziende regionali di fornitura […] e coinciderà con la ripartizione del carico […]. Ciò corrisponde ad un volume di acquisto garantito di circa […] TWh. Dal 1º gennaio 2004 l'obbligo di acquisto si riduce rispettivamente del 10 % […] del volume acquistato. In caso di aumento delle vendite dei fornitori regionali rispetto ai volumi di acquisto […] le parti proporranno a VEAG di acquistare da essa [la maggior parte] di questi volumi aggiuntivi. In caso di calo delle vendite dei fornitori regionali l'obbligo di acquisto non subirà riduzioni. In linea di principio, fino al 31 dicembre 2001 verrà garantito come prezzo di mercato il prezzo di [corrispondente all'incirca all'attuale prezzo di mercato] (componente energia e componente rete). A partire dal 1º gennaio 2002, nella fissazione del prezzo della componente energia, si terrà conto del [prezzo di mercato] […].

(217) Le parti si impegnano a cedere le loro quote in BEWAG. VIAG detiene il 26 % del capitale sociale e il 28,7 % dei diritti di voto, VEBA il 23 % del capitale sociale e il 23,8 % dei diritti di voto (limitati peraltro al 20 % dall'impegno assunto da VEBA con il Bundeskartellamt in data 17 settembre 1997). Il 26 % del capitale sociale e il 28,7 % dei voti sono detenuti da Southern Energy Holding.

(218) VIAG si impegna a cedere le quote detenute direttamente e indirettamente in VEW, ovvero in RWE qualora l'operazione di concentrazione tra RWE e VEW avvenga prima della cessione a VEW delle partecipazioni in VIAG. VIAG detiene al momento una partecipazione diretta dell'11,13 % e possiede inoltre, tramite la sua controllata Contigas, il 30 % di una società di comodo, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), società che detiene un'ulteriore quota del 24,7 % del capitale sociale di VEW.

(219) VEBA si impegna a cedere la sua partecipazione diretta in HEW. VEBA detiene direttamente il 15,4 % del capitale sociale, nonché il 14,2 % dei diritti di voto in HEW. Tramite la società svedese Sydkraft di cui possiede il 17,6 %, VEBA detiene un'ulteriore quota di partecipazione del 15,4 % in HEW.

(220) VEBA si impegna a porre termine all'attuale legame societario con RWE in Rheinische Energie AG (RHENAG). In RHENAG RWE e VEBA partecipano rispettivamente con il 54,1 % e il 41,3 %.

(221) Entro un mese dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, le parti si impegnano inoltre a rivedere

le condizioni tariffarie per l'utilizzo della rete all'interno del territorio tedesco in maniera tale da azzerare la componente T nazionale. Qualora, al momento dell'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG, RWE/VEW avesse già espresso la sua rinuncia VEBA/VIAG si impegna a conformarvisi immediatamente.

(222) Entro due mesi dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, le parti si impegnano inoltre a riportare, nella fattura destinata ai clienti con contratto speciale riforniti nella loro area di rete ad una tensione pari o superiore a 110 kV (distributori e clienti industriali), l'indicazione analitica del prezzo dell'elettricità, distinguendo tra corrispettivo per l'utilizzo della rete, prezzo dell'energia, conteggio/lettura e altro (ad esempio: oneri connessi alle fonti rinnovabili e alla cogenerazione, tasse di concessione, IVA). Per i clienti con contratto speciale riforniti in media tensione (20 kV) nella loro area di rete, le parti si assumono tale impegno fino al 1º gennaio 2001.

(223) Entro un mese dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, le parti si impegnano a rivedere le tariffe per la fornitura di energia di regolazione in maniera tale da calcolare il prezzo della fornitura su base giornaliera oppure da fatturare solo i costi di manodopera.

(224) Le parti si impegnano inoltre a rendere disponibile una capacità aggiuntiva pari a 400 MW nei dispositivi di interconnessione al confine tedesco-danese. VEBA dispone sul tratto terrestre dalla Danimarca alla Germania tra l'altro di un diritto di trasporto pro quota pari a 400 MW su una capacità complessiva di 1 200 MW. Per poter mettere a disposizione dei terzi una capacità di trasporto aggiuntiva di 400 MW, VEBA si impegna a concludere con Eltra e Statkraft un contratto in base al quale:

— Eltra riacquista il diritto di trasporto di 400 MW,

— la parte del contratto con Statkraft per i 400 MW viene modificata in un accordo finanziario neutro quanto al valore, così che, a partire dal 1º gennaio 2001, tale capacità venga messa a disposizione di terzi.

(225) Gli impegni contengono inoltre le clausole che seguono (cfr. il punto VIII. 4 del testo degli impegni nel settore dell'elettricità). Per quanto attiene all'impegno di cessione delle quote detenute in VEAG e in Laubag, la Commissione e VEBA/VIAG concordano sul fatto che questo impegno si riterrà soddisfatto solo nel caso in cui anche RWE/VEW adempia ad analoga condizione, fissata dal Bundeskartellamt nel procedimento B 8 — 309/99, di cedere le quote di capitale e i diritti di voto detenuti in VEAG e in Laubag, nonché i diritti di estrazione nei nuovi Länder federali e qualora anche il Bundeskartellamt fissi condizioni e garanzie in merito alle vendite di VEAG e al mantenimento della liquidità dell'impresa e che tali condizioni siano state rispettate. Per quanto riguarda l'impegno in merito all'accordo quadro (cfr. il punto VI.1.-3. relativo al settore dell'elettricità), la Commissione e VEBA/VIAG concordano sul fatto che questi impegni possono ritenersi soddisfatti solo nel caso in cui anche il Bundeskartellamt fissi nel procedimento B 8-309/99 condizioni analoghe e che tali condizioni siano state rispettate.

2. ***Valutazione degli impegni***

(226) Grazie al pacchetto di impegni proposto, pacchetto che, come sopra descritto, è legato all'adempimento di analoghi impegni di RWE nei confronti del Bundeskartellamt, viene garantito che sul mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione non si determini la creazione di un duopolio dominante di VEBA/VIAG e RWE ovvero RWE/VEW. Gli impegni consentono di recidere i più importanti legami societari esistenti tra le imprese del duopolio. Ciò determina il venir meno di uno degli elementi che potrebbero favorire un comportamento parallelo. Gli ulteriori impegni, che riguardano la cessione di partecipazioni tra l'altro in imprese di interconnessione concorrenti, consentiranno di aumentare il numero e l'importanza delle imprese indipendenti concorrenti di VEBA/VIAG e RWE/VEW. Gli impegni relativi alle condizioni di mercato e all'accesso al mercato tedesco migliorano ulteriormente la situazione di partenza di concorrenti attuali e potenziali di entrambi i gruppi.

(227) Già prima dell'operazione di concentrazione, il mercato tedesco per la fornitura di elettricità a livello di interconnessione mostrava un elevato livello di concentrazione. L'ulteriore incremento della concentrazione, in seguito all'operazione di fusione, determinerebbe una situazione tale da spingere i due gruppi industriali a rinunciare ad un'effettiva concorrenza tra loro. Determinate condizioni di base del mercato, quali l'omogeneità del prodotto, la trasparenza del mercato, nonché lo scarso incremento della domanda, favoriscono a loro volta un comportamento parallelo, da prevedersi con sufficiente sicurezza nella nuova struttura di mercato di cui fanno parte anche i legami societari tra i due blocchi.

(228) Di conseguenza, la cessione della quota di partecipazione in VEAG consente di recidere il legame più importante tra RWE e VEBA/VIAG. Come già illustrato (cfr. sopra considerando 57), l'assetto societario di VEAG ha contribuito a rafforzare l'interesse comune dei due blocchi ad adottare un comportamento parallelo. Tale assetto ha in particolare determinato la rinuncia alla

concorrenza da parte delle imprese di interconnessione tedesco-occidentali, ma soprattutto di RWE, VEBA e VIAG, nell'area di fornitura tradizionale di VEAG (vale a dire nei nuovi Länder federali coperti dalla rete di trasmissione di VEAG). Da questo punto di vista, entrambi i blocchi perdono, in seguito alla cessione delle quote di VEAG, uno strumento importante che ha consentito di isolare la parte orientale della Germania dalla concorrenza e ha contribuito al contempo a preservare l'equilibrio nella parte occidentale e quindi, in ultima analisi, sull'intero mercato tedesco.

(229) Allo stesso tempo, la cessione delle quote di partecipazione in VEAG da parte di VEBA/VIAG e RWE trasforma VEAG in un concorrente indipendente il cui potenziale competitivo non è più attribuibile ai due blocchi. In concreto, la cessione significa che la concentrazione del mercato non subisce sostanziali modifiche a seguito dell'operazione di concentrazione. Certamente la fusione tra VEBA e VIAG, porta la quota di mercato di VEBA al 12,2 % (se si escludono BEWAG e VEAG). Tuttavia, con una quota di mercato del 12,1 %, VEAG ha una posizione di mercato paragonabile a quella di VIAG e, una volta che gli impegni saranno stati attuati, opererà sul mercato come fornitore indipendente.

(230) Laubag è il più grande produttore di lignite della Germania dell'Est e in quanto fornitore a monte di VEAG costituisce con essa un'entità economica. Perché VEAG possa imporsi pienamente sul mercato come operatore indipendente rispetto ad entrambi i blocchi è necessario che anche il controllo di Laubag venga trasferito in capo a tale nuova entità indipendente.

(231) Per il fatto di detenere una quota di partecipazione in Rhenag, VEBA ha un interesse al successo di questa controllata di RWE proporzionale alla quota di partecipazione. VEBA ha un rappresentante nel consiglio di vigilanza di Rhenag e dispone pertanto di informazioni privilegiate sulla politica aziendale della controllata dell'altro componente del duopolio.

(232) La dismissione delle predette partecipazioni consente di rimuovere i legami societari più importanti tra i due gruppi industriali. I due gruppi partecipano inoltre congiuntamente in STEAG nonché in alcune aziende municipalizzate, di cui tanto envia, controllata di RWE, che Thüga, controllata di VEBA, detengono quote di minoranza. Questi intrecci hanno tuttavia un'importanza solo secondaria sotto il profilo del rischio di un comportamento parallelo da parte dei gruppi a livello di interconnessione. In pratica STEAG, la cui quota di maggioranza tra l'altro è detenuta da RAG, è un'impresa che produce elettricità per RWE.

(233) A seguito della cessione delle quote societarie di VEBA/VIAG e di RWE/VEW, VEAG diventerà un fornitore indipendente, e, grazie all'estensione della sua area di fornitura tradizionale nei nuovi Länder federali, sarà in grado di limitare lo spazio di manovra delle parti nonché di RWE con decise iniziative concorrenziali. Gli ulteriori impegni tengono conto del fatto che VEAG non è ancora un'impresa verticalmente integrata sul versante delle forniture e delle vendite. Tali impegni garantiscono che fin dall'inizio VEAG possa agire come concorrente credibile.

(234) In primo luogo deve essere garantito l'accesso sicuro alla materia prima, la lignite, fornita principalmente da Laubag. Di conseguenza, la cessione allo stesso acquirente delle quote in VEAG e in Laubag e dei diritti minerari di estrazione della lignite fornisce le dovute garanzie circa la produzione di elettricità di VEAG.

(235) Sul lato degli acquirenti, la garanzia di vendita garantisce quindi una parte consistente, anche se decrescente, delle attuali vendite di VEAG a fornitori regionali per tutto il periodo fino al 31 dicembre 2007. Fino al 31 dicembre 2004 la garanzia di vendita ammonta a circa […] % delle attuali vendite di elettricità.

(236) Il Bundeskartellamt nel procedimento B 8 — 309/99 fisserà condizioni supplementari in materia, con l'obiettivo di garantire le vendite (in caso contrario, gli impegni in oggetto sarebbero da ritenersi non soddisfatti). In tal modo, per i primi anni, viene garantita una parte sufficiente delle vendite operate finora. Con tale impostazione non si tiene conto dei rapporti contrattuali di fornitura attualmente in essere con altri fornitori regionali che non appartengono al gruppo VEBA/VIAG o a quello RWE/VEW. Le vendite a questi fornitori regionali, tra cui rientrano ESAG e WEMAG, ma anche all'impresa in interconnessione BEWAG, che dispone solo di limitate capacità di generazione di carico di base, ampliano ulteriormente le possibilità di sbocco per VEAG. VEAG è inoltre libera di instaurare rapporti commerciali diretti con i fornitori locali o con i clienti industriali speciali.

(237) La Commissione è del parere, condiviso anche dagli operatori di mercato interpellati, che la garanzia di vendita per un periodo di sette anni, con una riduzione graduale a partire dal 2004, sia sufficiente per consentire a VEAG di superare le difficoltà iniziali. Nei prossimi sette anni la posizione di VEAG permarrà debole a causa delle elevate passività, dovute soprattutto ad investimenti nel

parco centrali. Si tratta di centrali elettriche tra le più moderne d'Europa che garantiranno a VEAG, una volta estinti i debiti connessi, e con il progressivo ammortamento, una base produttiva a prezzi convenienti.

(238) Questi impegni appaiono adeguati e sufficienti per garantire sia la produzione di elettricità da lignite sia le vendite di VEAG. L'impegno alla cessione delle quote di VEAG nonché gli ulteriori impegni proposti significano in sintesi che viene rimosso il legame tra i due blocchi con maggiori implicazioni sotto il profilo del rischio di un comportamento parallelo. Allo stesso tempo nasce un nuovo importante concorrente esterno capace di porre un limite alle manovre sui prezzi dei due blocchi. Certamente l'operazione di concentrazione tra VEBA e VIAG determina da un lato la scomparsa dal mercato di un operatore, dall'altro però gli impegni assunti consentono l'emergere di un altro operatore indipendente con una posizione di mercato paragonabile a quella di VIAG senza la partecipazione BEWAG e VEAG. Dato che VEAG dispone di un parco centrali molto moderno nonché di possibilità di importazione tramite i dispositivi di interconnessione con la Polonia, sorgono nuove opportunità per i grossisti di energia elettrica.

(239) L'impegno alla cessione delle quote di partecipazione detenute in VEW farà sì che VEBA/VIAG non abbia più accesso alle informazioni sulla politica aziendale di questa grande impresa di interconnessione ovvero sulla politica aziendale di RWE quale altro componente del duopolio.

(240) La cessione delle quote azionarie detenute in BEWAG, controllata finora da VIAG congiuntamente con Southern Energy, trasforma anche quest'impresa in un fornitore indipendente sul mercato della vendita di elettricità a livello di interconnessione. Allo stesso tempo, la dismissione della partecipazione in BEWAG — al pari di quella in VEAG — riduce il potenziale concorrenziale di VIAG, trasferito a VEBA per effetto della concentrazione.

(241) La dismissione dalla partecipazione diretta in HEW rafforza altresì la posizione di fornitore indipendente di questa impresa di interconnessione, in cui le imprese del duopolio detengono una partecipazione. Il fatto che VEBA mantenga, tramite la sua partecipazione di minoranza nella società svedese Sydkraft, una quota di partecipazione di minoranza in HEW non muta tale valutazione sotto il profilo della concorrenza. La partecipazione di minoranza indiretta non dà diritto ad essere rappresentati negli organi societari di HEW, controllati congiuntamente dalla società svedese Vattenfall e dalla città di Amburgo. La posizione di azionista di minoranza non consente pertanto un accesso privilegiato alle informazioni e non permette di esercitare alcuna influenza su HEW.

(242) Gli impegni di cessione migliorano di conseguenza la struttura del mercato della fornitura di elettricità a livello di interconnessione. Essi consentono di rimuovere i legami societari più importanti tra i due membri del monopolio, legami che risultano determinanti sotto il profilo della posizione concorrenziale. Allo stesso tempo consentono l'emergere di un concorrente dotato di un notevole potenziale, VEAG, e liberano altri concorrenti dall'influenza di VEBA/VIAG. Tramite la cessione di partecipazioni che consentono di esercitare un'influenza predominante su imprese dello stesso segmento di mercato, viene ridotta la concentrazione del mercato che a causa dell'operazione di concentrazione sarebbe aumentata.

(243) Gli impegni migliorano ulteriormente le condizioni quadro per la concorrenza nel settore della fornitura di elettricità a livello di interconnessione. Al momento, i due blocchi di imprese VEBA/VIAG e RWE/VEW godono di alcuni vantaggi connessi alla loro presenza in entrambe le zone commerciali create dall'accordo quadro II. Così, sia VEBA/VIAG che RWE/VEW sono in grado di compensare le forniture di elettricità e quindi evitare di pagare la componente T. Altre imprese di interconnessione, che hanno un'area di fornitura limitata ad una sola delle zone commerciali, ovvero i grossisti di elettricità, non hanno questa possibilità di compensazione interna, ma sono costretti ad accordarsi caso per caso con gli altri fornitori di elettricità. La rinuncia sia di VEBA/VIAG che di RWE/VEW alla riscossione della componente T fa venire meno questo svantaggio per i concorrenti di entrambi i blocchi. In futuro essi potranno operare forniture nell'ambito delle aree di fornitura di VEBA/VIAG e di RWE/VEW, che abbracciano la maggior parte del territorio tedesco, senza essere soggetti all'obbligo di pagamento della componente T. È più che probabile che la rinuncia alla componente T, in una parte così estesa del territorio tedesco, determini la sua non applicazione anche nelle altre aree della rete.

(244) L'impegno a riportare l'indicazione analitica del prezzo dell'elettricità, distinguendo tra corrispettivo per l'utilizzo della rete, prezzo dell'energia, conteggio/lettura e altro, accrescerà in misura considerevole la trasparenza nel servizio di vettoriamento. Allo stesso modo, l'indicazione analitica delle voci di costo agisce come deterrente di possibili sovvenzioni incrociate dei prezzi dell'energia da parte delle imprese che sono altresì proprietarie della rete. L'indicazione analitica dei prezzi dell'energia e dell'utilizzo della rete facilita innanzi tutto la confrontabilità delle condizioni tariffarie praticate dalle parti e da RWE/VEW rispetto a quelle di altri operatori del mercato non proprietari di reti. In tal modo viene facilitato l'accesso soprattutto di tali operatori in tutti i segmenti di mercato e allo stesso tempo si impedisce il consolidarsi della posizione di mercato delle parti a livello di interconnessione.

(245) Per quanto riguarda l'approvvigionamento di clienti ubicati al di fuori della loro area di rete, VEBA/VIAG si impegna affinché i gestori di rete interessati forniscano loro i dati in forma disaggregata in modo da poter offrire anche a questa categoria di clienti una ripartizione analitica del prezzo.

(246) In quanto gestori di reti di trasmissione, le parti traggono ulteriori vantaggi dal fatto di fornire energia di regolazione. L'energia di regolazione può essere fornita soltanto dai gestori delle reti di trasmissione nelle loro rispettive aree di regolazione oppure da quei fornitori che gestiscono una centrale elettrica nell'area di regolazione dove avviene la fornitura di elettricità. Secondo quanto dichiarato da alcuni operatori, il prezzo per la fornitura di energia di regolazione praticato dai gestori della rete di trasmissione nell'ambito dell'accordo quadro II, nella maggior parte dei casi è superiore rispetto al prezzo previsto dall'accordo quadro I e supera di molto i costi che la fornitura comporta. Per cui, un singolo episodio di superamento della banda di oscillazione del 5 % determina importi calcolati basandosi sull'ipotesi di un superamento di durata mensile. Con la proposta di fatturare per la fornitura di energia di regolazione il prezzo di fornitura su base giornaliera oppure il costo della manodopera, il prezzo rifletterà maggiormente i costi connessi al prelievo di energia di regolazione. Di conseguenza, VEBA/VIAG non ricaverà più alcun concreto vantaggio dalle fluttuazioni nei prelievi a danno dei concorrenti che non sono gestori di reti di trasmissione.

(247) I dispositivi di interconnessione al confine tedesco-danese dispongono di una capacità di 1 200 MW, di cui al momento 700 MW riservati per contratto a VEBA. I restanti 500 MW vengono attualmente assegnati agli eventuali interessati per mezzo di procedura d'asta. Dato che i prezzi dell'elettricità sono in genere più convenienti in Scandinavia, il dispositivo di interconnessione tedesco-danese è uno dei pochi in cui si verificano episodi di congestione di capacità. In tal modo lo svincolo di 400 MW facilita l'accesso alle importazioni dalla Scandinavia e crea, grazie ai livelli di prezzo convenienti in Scandinavia, un'ulteriore pressione concorrenziale sui prezzi delle grandi imprese tedesche di interconnessione.

(248) Gli impegni migliorano pertanto le condizioni sul mercato tedesco della fornitura di elettricità a livello di interconnessione in maniera tale da offrire a tutti gli operatori del mercato analoghe condizioni di partenza.

B. *PRODOTTI CHIMICI*

1. ***Impegni***

(249) Per eliminare le preoccupazioni della Commissione nei confronti della concentrazione proposta relativamente ai mercati del CC e NDC le parti hanno assunto i seguenti impegni:

(250) Le parti si impegnano a mettere in vendita una società cui verranno trasferiti gli impianti di SKW Trostberg per la produzione di acido cianidrico e CC. Qualora non si reperisca alcun acquirente entro un periodo di […] dall'autorizzazione della concentrazione (prima fase), le parti metteranno in vendita in alternativa una società cui verranno trasferiti solo gli impianti per la produzione di CC mentre VEBA/VIAG continuerà a produrre acido cianidrico (seconda fase). Se entro un periodo di […] dall'autorizzazione della concentrazione non verrà reperito nessun acquirente per nessuna delle due alternative, le parti offriranno come terza possibilità il commercio del CC senza la produzione (terza fase). Ciò comprende il complesso del know-how commerciale del CC e tutti gli elenchi dei clienti e tutti i rapporti con i fornitori. La succitata modifica dell'offerta nella seconda e nella terza fase è soggetta in ogni caso ad autorizzazione da parte della Commissione.

(251) Le parti si sono impegnate inoltre, entro una prima fase di […] dall'autorizzazione della concentrazione, a mettere in vendita una società cui verrà trasferito l'impianto di produzione di NDC e il complesso del know-how commerciale e tecnico per la produzione e la distribuzione di NDC. Qualora non venga reperito alcun acquirente entro tale data verrà posto in vendita in alternativa il commercio di NDC insieme a tutti gli elenchi dei clienti e a tutti i rapporti con i fornitori.

(252) Se un acquirente dipende dalla fornitura di acido cianitrico, clorociano, CC o NDC gli verrà garantita in linea di massima la fornitura per un periodo di […] anni. Verranno imposte limitazioni in particolare in caso di un divieto legale di produrre acido cianidrico o di una drastica diminuzione delle quantità di prodotti di base o di CC o di NDC acquistate dalle parti.

2. ***Valutazione degli impegni***

(253) Gli impegni proposti eliminano in un modo o nell'altro le sovrapposizioni che la concentrazione avrebbe altrimenti creato sui mercati del CC e dell'NDC ed impediscono quindi che si rafforzino posizioni dominanti in questi mercati.

(254) In conclusione gli impegni assunti relativamente al CC assicurano che gli acquirenti dispongano di alternative d'acquisto che possano contribuire a rifornire il mercato almeno in misura pari a quella garantita ora da SKW. La migliore soluzione per creare un efficace concorrente di Degussa è di trasferire il complesso della produzione di acido cianidrico e della sua trasformazione in CC poiché si garantirebbe così il maggior livello possibile di indi-

pendenza di tale concorrente. Nella configurazione degli impegni viene dunque data la precedenza a tale soluzione rispetto alle altre.

(255) La cessione della produzione o del commercio di NDC esclude la possibilità che si verifichi una convergenza tra SKW Trostberg e il suo potenziale concorrente Degussa e che si rafforzi quindi la posizione dominante di SKW. Lo scaglionamento temporale degli impegni consente inoltre di giungere ad una adeguata soluzione anche se risultasse impossibile la cessione delle attività poste in vendita secondo la soluzione prioritaria,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La fusione notificata di VEBA AG e VIAG AG è dichiarata compatibile con il mercato comune e l'accordo SEE a condizione che vengano rispettati gli impegni assunti dalle parti notificanti riportati nell'allegato alla presente decisione (ad eccezione dell'impegno di cui alla sezione VI, paragrafo 2, secondo comma, relativo al settore elettrico).

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

1) VEBA Aktiengesellschaft
Benningsenplatz 1
D-40474 Düsseldorf

2) VIAG Aktiengesellschaft
Briennerstraße 40
D-80333 München

Fatto a Bruxelles, il 13 giugno 2000.

Per la Commissione
Mario MONTI
Membro della Commissione

ALLEGATO

PROCEDIMENTO COMUNITARIO DI CONTROLLO DELL'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE VEBA/VIAG

COMP/M.1673

IMPEGNI PER IL SETTORE DELL'ELETTRICITÀ

I. **VEAG/Laubag**

In VEAG VEBA (PE) partecipa con una quota del 26,25 % e VIAG (BAG) con un 22,5 %. Oltre a ciò, RWE detiene una quota di partecipazione del 26,25 % e Energiebeteiligungs-Holding (costituita da Bewag, HEW, VEW e EnBW) una quota del 25 %.

Laubag è un produttore di lignite fornitore a monte di VEAG. VEBA (PE) partecipa in Laubag con una quota del 30 % e VIAG (BAG) con una quota del 15 %. Oltre a ciò, BBS-Braunkohle-Beteiligungsgesellschaft mbH (BBS) detiene il 55 % delle azioni. In BBS partecipano Energiebeteiligungs-Holding (costituita da Bewag, HEW, VEW und EVS) con il 18,2 %, Rheinbraun AG (una società controllata al 100 % da RWE AG) con il 71,8 % e RWE Energie Agcon con il 10 %. La miniera, attualmente in locazione a Laubag, è di proprietà degli azionisti tedesco-occidentali di Laubag in quote frazionate proporzionali alle loro quote societarie. […].

1. Qualora la progettata operazione di concentrazione VEBA/VIAG venga autorizzata ai sensi delle disposizioni sul controllo delle concentrazioni e attuata, le parti si impegnano a cedere tutte le quote di partecipazione che esse detengono, direttamente ovvero tramite società controllate, in VEAG nonché in Laubag ad uno stesso ed unico acquirente [cfr. la successiva lettera a) entro il termine specificato alla lettera b)]. Le parti cedono assieme alle quote di partecipazione in Laubag anche i diritti minerari per l'estrazione di lignite in loro possesso, ovvero in possesso di società controllate, o direttamente all'impresa Laubag oppure all'acquirente delle quote di partecipazione in Laubag.

   Qualora prima della cessione delle quote di partecipazione in Laubag, dovesse procedersi ad una fusione di Laubag e VEAG, VEBA/VIAG si impegna a cedere le quote di partecipazione che ne risulterebbero entro il termine specificato alla lettera b) all'acquirente delle quote di partecipazione in VEAG.

   a) L'acquirente deve essere un valido concorrente, già operante ovvero potenziale, indipendente e privo di legami con VEBA, VIAG e RWE, che dimostri di poter disporre nel lungo periodo di risorse finanziarie e di esperienza tali da consentirgli di consolidare e sviluppare le imprese oggetto della cessione, VEAG e Laubag, eventualmente già fuse in un'unica impresa, e di farne un concorrente efficace di VEBA e VIAG in tutti i segmenti di mercato. Ogni acquirente necessita dell'espressa approvazione preventiva della Commissione. Qualora si tratti di un consorzio di più imprese, ogni singolo membro del consorzio dovrà ottenere la preventiva approvazione della Commissione. Ai sensi delle clausole del contratto di privatizzazione di VEAG, in particolare l'articolo 5, paragrafo 1, qualora si proceda ad una totale o parziale ulteriore cessione o trasferimento delle quote che le parti detengono in VEAG, per mezzo di successione singola o generale nei rapporti giuridici da parte di terzi, è richiesta l'approvazione preventiva della Treuhandanstalt ovvero dell'ente ad essa subentrato, la Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.

   b) Qualora la vendita delle quote di partecipazione in VEAG e Laubag non dovesse aver luogo entro […] a partire dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG trasferirà irrevocabilmente il potere di disposizione sull'oggetto ovvero gli oggetti della cessione in capo ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario della cessione) il quale entro un ulteriore termine […] darà corso alla vendita per conto di VEBA/VIAG secondo i principi di sana gestione […]. Il fiduciario della cessione è soggetto inoltre agli stessi obblighi di VEBA/VIAG, in particolare per quanto attiene alla scelta dei possibili acquirenti per le quote di partecipazione in VEAG e Laubag. Il fiduciario della cessione deve essere la stessa persona che verrà nominata da RWE/VEW secondo le condizioni stabilite in sede di procedimento di controllo sulla concentrazione dal Bundeskartellamt. Egli verrà designato entro il termine di […] dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG. La scelta del fiduciario della cessione e il suo mandato necessitano dell'approvazione preventiva della Commissione. Il fiduciario della cessione vigila affinché VEBA/VIAG adempia agli obblighi di cessione di VEAG/Laubag da essa assunti nei confronti della Commissione. Egli riferisce alla Commissione [ad intervalli regolari] sull'evoluzione dell'operazione di vendita, prende parte alle negoziazioni di vendita condotte dalle parti ed esprime, su sollecitazione della Commissione il proprio parere anche su singole questioni. Il fiduciario della cessione presenta alle parti della procedura di vendita proposte per accelerare la procedura stessa e redige, tempestivamente, di concerto con la Commissione, l'elenco dei potenziali acquirenti.

La Commissione può, in qualsiasi momento nel corso della prima fase ([…] a partire dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG), trasferire irrevocabilmente al fiduciario della cessione i poteri di disposizione sulle quote di partecipazione in VEAG e Laubag, qualora la cessione di tali partecipazioni entro il termine di […] non appaia realizzabile per cause da imputare alle parti. Prima di assumere una tale decisione vengono ascoltate le parti.

Le parti possono chiedere alla Commissione una proroga dei termini di cessione qualora esse dimostrino [situazioni eccezionali a loro non imputabili]. La Commissione in questo caso disporrà una proroga dei termini dopo la debita valutazione, nel qual caso tuttavia non può essere superato il termine massimo di cessione di […]. Ogni richiesta di proroga dei termini di cessione deve essere inoltrata alla Commissione al più tardi un mese prima della scadenza del relativo termine ultimo.

2. VEBA/VIAG rinuncia entro un mese dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione a tutti i diritti derivanti dall'accordo di associazione Bayernwerk/PE/RWE del 22 agosto 1990.

3. VEBA/VIAG si impegna entro […] dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione a designare, di concerto con la Commissione, un ulteriore fiduciario (cosiddetto fiduciario di garanzia). A questo fiduciario di garanzia, il cui mandato dovrà altresì ottenere l'approvazione della Commissione, verrà trasferito l'esercizio dei diritti di voto di VEBA/VIAG in VEAG e in Laubag. Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli, libero da qualsiasi vincolo. Tuttavia qualora le decisioni vertano su operazioni che possano comportare consistenti oneri finanziari per VEBA/VIAG, quali un aumento di capitale, il fiduciario può esercitare i diritti di voto solo con l'accordo di VEBA/VIAG. Entro […] a decorrere dall'autorizzazione, i consiglieri di vigilanza designati da VEBA e VIAG in VEAG e Laubag, ad eccezione rispettivamente di un unico rappresentante, rassegneranno il loro mandato. […] Con la cessione delle quote di partecipazione in VEAG ovvero in Laubag anche i restanti membri del consiglio di vigilanza dovranno rinunciare al loro mandato. Si procederà quindi immediatamente alla nomina dei nuovi membri del consiglio di vigilanza rispettivamente di VEAG e di Laubag, con la partecipazione del fiduciario di garanzia nell'esercizio dei diritti di voto e di proposta di VEBA/VIAG. I nuovi membri del consiglio di vigilanza non possono essere né membri del consiglio di amministrazione né collaboratori di VEBA/VIAG oppure di RWE o di un'impresa a queste legata. Allo stesso modo, i membri del consiglio di amministrazione di VEAG e di Laubag non possono essere allo stesso tempo membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di RWE ovvero di un'impresa a queste legata. Unica eccezione è costituita dalla società immobiliare BPR Energie Geschäftsbesorgung GmbH di Berlino.

4. In forza di un contratto di mutuo concluso nel maggio 1999, gli azionisti di VEAG hanno messo a disposizione della società mezzi finanziari a garanzia della sua liquidità e quindi della sua sopravvivenza economica. VEBA/VIAG rinuncia al diritto speciale di recesso attribuitogli dal predetto contratto. […].

5. VEBA/VIAG si dichiara pronta a garantire la vendita di elettricità da parte di VEAG nei modi seguenti:

a) Nella misura in cui la relativa vendita non avvenga già tramite i suoi fornitori regionali tedesco-orientali, TEAG, e.dis e Avacon-Ost (ex EVM), VEBA/VIAG acquista elettricità da VEAG direttamente oppure tramite terzi, a decorrere dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione e fino al 31 dicembre 2007 al prezzo di mercato (cfr. in proposito la lettera c). I volumi anni garantiti nonché la loro ripartizione sull'arco dell'anno sono determinati tenendo conto del prelievo delle predette aziende regionali di fornitura […]. Fino al 31 dicembre 2003 le parti garantiscono l'acquisto del 100 % del prelievo dei predetti fornitori regionali […]. Negli anni successivi, a decorrere dal 1º gennaio 2004, l'obbligo di acquisto si riduce — fatta salva la clausola di cui alla lettera b) — rispettivamente del 10 % annuo rispetto al volume iniziale […].

I volumi di energia che VEAG fornisce alle imprese in forza della ripartizione degli oneri prevista dalla legge in materia di fonti rinnovabili non sono computate al fine della determinazione delle quantità di vendita concesse.

b) In caso di aumenti nelle vendite dei predetti fornitori regionali rispetto alle vendite del 1999, VEBA/VIAG proporrà a VEAG di acquistare dalla stessa VEAG [una quota maggiore] di tali quantitativi ulteriori. Quest'ulteriore acquisto è al pari soggetto al suddetto adeguamento. Tale disposizione si applica unicamente per aumenti nelle aree di rete tradizionalmente coperte dai predetti fornitori regionali tedesco-orientali.

In caso di calo delle vendite dei predetti fornitori regionali, l'obbligo predetto non subisce riduzioni.

c) In caso di acquisti inferiori alle quantità obbligatorie viene operato un riporto sul volume di acquisto del trimestre successivo.

d) Il prezzo di mercato viene determinato come segue:

i) per il 2000 e fino al 30 giugno 2001 viene garantito un prezzo dell'elettricità (costo dell'energia e costi di rete) di [approssimativamente corrispondente all'attuale prezzo di mercato]. Tale prezzo dell'elettricità verrà inoltre applicato nei sei mesi successivi al trasferimento economico a terzi delle quote di partecipazione in VEAG, per un periodo minimo di sei mesi dalla conclusione del rispettivo contratto di vendita, ma comunque non oltre il 31 dicembre 2001. VEAG non può comunque procedere ad una doppia fatturazione della parte relativa ai costi di rete. Il prezzo di [approssimativamente corrispondente all'attuale prezzo di mercato] deve quindi essere depurato della parte relativa ai costi di rete, nella misura in cui costi di uguale natura siano già stati altrimenti fatturati da VEAG, ai sensi dell'accordo quadro II, per la fornitura di elettricità nelle aree coperte dalle aziende regionali di fornitura tedesco-orientali.

Dal momento del trasferimento all'acquirente fino alla scadenza delle disposizioni sul prezzo di acquisto di [approssimativamente corrispondente all'attuale prezzo di mercato] si applica inoltre quanto segue:

Nella misura in cui la diminuzione al di sotto dei livelli del 1999 delle vendite operate dalle predette aziende regionali di fornitura nei territori in cui queste gestiscono la rete elettrica sia da ricondurre direttamente o indirettamente a forniture di VEAG o di imprese a questa legate, si applica, per i quantitativi di elettricità corrispondenti, un prezzo di [approssimativamente corrispondente all'attuale prezzo di mercato], adeguato secondo le disposizioni illustrate al punto seguente [cfr. il punto ii)].

ii) Dopo la fase iniziale [cfr. il punto i)] si applica quanto segue:

Il prezzo di acquisto dell'elettricità si compone di una parte relativa ai costi dell'energia e di una parte relativa ai costi della rete.

Il corrispettivo per i costi di rete viene determinato sulla base delle relative tariffe di utilizzo della rete di VEAG e viene riscosso sulla base dei principi dell'accordo quadro II ovvero di eventuali accordi successivi nonché di disposizioni di legge.

Il prezzo per la parte relativa ai costi dell'energia è così composto:

Per il periodo successivo alla scadenza della disposizione del [approssimativamente corrispondente all'attuale prezzo di mercato] [cfr. il punto i)] il prezzo per la parte relativa all'energia viene corrispondentemente adeguato al prezzo di mercato. [Verrà quindi applicato il prezzo di mercato.]. Questo [prezzo di mercato] viene ogni volta comunicato a VEAG nel trimestre successivo. Le somme dovute ovvero soggette a rimborso, a seguito della variazione di prezzo, sono calcolate a posteriori. VEBA/VIAG ha l'obbligo di sottoporre il prezzo comunicato alla verifica di un revisore dei conti.

VEBA/VIAG può disapplicare le precedenti disposizioni relative all'adeguamento del prezzo qualora concluda un accordo di diverso tenore con un acquirente delle quote di VEAG ovvero di Laubag.

iii) I diritti e i doveri di compensazione e di rimborso nel quadro dell'applicazione della legge in materia di fonti rinnovabili e di cogenerazione rimangono impregiudicati per l'intero periodo di validità dell'obbligo di acquisto. Nel calcolo del prezzo medio ponderato per quantità non si terrà conto delle forniture in compensazione ai sensi della legge in materia di fonti rinnovabili.

II. **BEWAG**

VIAG (BAG) detiene in BEWAG una quota del 26 % del capitale sociale e il 28,7 % dei diritti di voto e VEBA (PE) una quota del 23 % del capitale e il 23,8 (20 %) dei diritti di voto. Il 26 % del capitale sociale e il 28,7 % dei voti sono in possesso di Southern Energy Holding (SEI). La limitazione dei diritti di voto al 20 % deriva dall'impegno assunto da PreussenElektra nei confronti del Bundeskartellamt, secondo quanto risulta dalla lettera del 17 settembre 1997. La restante quota di capitale (25 %) e i restanti diritti di voto (18,8 %) sono ripartiti tra numerosi azionisti.

1. Nel caso in cui la progettata operazione di concentrazione VEBA/VIAG riceva l'autorizzazione ai sensi delle norme sul controllo delle concentrazioni e venga effettivamente attuata, VEBA/VIAG si impegna, entro il termine stabilito alla successiva lettera b), a cedere ad un terzo le predette quote di partecipazioni in BEWAG [cfr. la successiva lettera a)].

a) L'acquirente deve essere un impresa già operante, indipendente e priva di legami con VEBA, VIAG e RWE, che dimostri di poter disporre nel lungo periodo di risorse finanziarie e di esperienza tali da consentirgli di consoli-

dare e sviluppare BEWAG e di farne un concorrente efficace nei confronti di VEBA e VIAG su tutti i segmenti di mercato. Ogni acquirente deve ottenere l'approvazione preventiva della Commissione. Qualora l'acquirente sia un consorzio di imprese, ogni singolo membro del consorzio deve ottenere il preventivo assenso della Commissione.

b) Qualora la vendita non dovesse aver luogo entro […] a partire dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG trasferirà irrevocabilmente il potere di disposizione sull'oggetto della cessione in capo ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario della cessione). La scelta del fiduciario della cessione e il suo mandato necessitano della preventiva approvazione della Commissione. Il fiduciario della cessione darà corso entro […] alla vendita per conto di VEBA/VIAG secondo i principi di sana gestione […].

2. VEBA/VIAG si impegna entro […] dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, a designare, di concerto con la Commissione, un fiduciario (cosiddetto fiduciario di garanzia). A questo fiduciario di garanzia, il cui mandato dovrà altresì ottenere l'approvazione preventiva della Commissione, verrà trasferito l'esercizio dei diritti di voto di VEBA/VIAG in BEWAG, trasferimento per il quale, a norma dell'accordo di associazione, è richiesto l'accordo di SEI. Inoltre, VEBA/VIAG darà mandato al fiduciario, previo accordo di SEI, di esercitare anche i diritti attribuitigli dall'accordo di associazione. Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli, libero da qualsiasi vincolo. Tuttavia qualora le decisioni vertano su operazioni che possano comportare consistenti oneri finanziari per VEBA/VIAG […], il fiduciario può esercitare i diritti di voto solo con l'accordo di VEBA/VIAG, accordo che non può essere negato qualora esso sia necessario per rispettare l'impegno assunto ai sensi del punto VIII.1. Entro […] i consiglieri di vigilanza designati da VEBA e VIAG in BEWAG, con l'eccezione rispettivamente di un unico rappresentante, rassegneranno il loro mandato. […] Con la cessione delle quote di partecipazione in BEWAG anche i restanti membri del consiglio di vigilanza dovranno rinunciare al loro mandato. Si procederà quindi immediatamente alla nomina dei nuovi membri del consiglio di vigilanza, con la partecipazione del fiduciario di garanzia nell'esercizio dei diritti di voto e di proposta di VEBA/VIAG. I nuovi membri del consiglio di vigilanza non possono essere membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG oppure di RWE o di un'impresa a queste legata. Anche i membri del consiglio di amministrazione di BEWAG non possono essere allo stesso tempo membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di RWE ovvero di un'impresa a queste legata.

3. Le parti possono presentare domanda alla Commissione mirante ad ottenere una modifica dell'impegno relativo alla cessione delle quote di partecipazione in BEWAG qualora siano in grado di dimostrare che la cessione [nonostante tutti gli sforzi compiuti, non sia realizzabile]. Anche in questa eventualità la nomina dei nuovi membri del consiglio di vigilanza deve avvenire secondo le modalità descritte sopra e nessun membro del consiglio di amministrazione di BEWAG può essere contemporaneamente membro del consiglio di amministrazione o collaboratore di VEBA/VIAG o di un'impresa a queste legata.

III. **VEW**

VIAG detiene al momento (tramite BAG/IAW) l'11,13 % del capitale sociale di VEW e partecipa inoltre, con una quota del 30 %, tramite una sua controllata Contigas, ad una società di comodo, Energie-Verwaltungsgesellschaft (EVG), che detiene a sua volta un'ulteriore quota del 24,7 % delle azioni di VEW. Nell'ambito di EVG sono stati concordati diritti reciproci di opzione a vantaggio dei soci ovvero di VEW.

1. Qualora la progettata operazione di concentrazione VEBA/VIAG venga autorizzata ai sensi delle disposizioni sul controllo delle concentrazioni e attuata, VEBA/VIAG si impegna a cedere tutte le predette quote di partecipazione che essa detiene direttamente o indirettamente in VEW ad un terzo [cfr. la successiva lettera a)] entro il termine specificato alla lettera b). Qualora prima della scadenza del termine indicato alla lettera b) VEW venga fusa con RWE, le parti si impegnano a cedere ad un acquirente, entro tale termine, le quote azionarie che ne risulteranno [cfr. in proposito la successiva lettera a)].

a) L'acquirente deve essere un'impresa già operante, indipendente e priva di legami con VEBA e VIAG. Ogni acquirente deve ottenere l'espressa approvazione preventiva della Commissione. A questo riguardo, nell'eventualità che la società non venga fusa con RWE, la Commissione veglierà in particolare affinché VEW rimanga un concorrente attivo.

b) Qualora la vendita non dovesse aver luogo entro […] a partire dall'autorizzazione all'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG trasferirà irrevocabilmente il potere di disposizione sull'oggetto della cessione in capo ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario della cessione). La scelta del fiduciario della cessione e il suo mandato necessitano della preventiva approvazione della Commissione. Il fiduciario della cessione darà corso entro […] alla vendita per conto di VEBA/VIAG secondo i principi di sana gestione […].

2. Qualora la cessione avvenga […] dopo l'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG si impegna a trasferire ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario di garanzia) l'esercizio dei diritti di voto derivanti dalle partecipazioni sia dirette che indirette in VEW. La scelta del fiduciario di garanzia e del suo mandato necessitano dell'assenso

della Commissione. Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli, libero da qualsiasi vincolo. Tuttavia qualora le decisioni vertano su operazioni che possano comportare consistenti oneri finanziari per VEBA/VIAG, […], il fiduciario può esercitare i diritti di voto solo con l'accordo di VEBA/VIAG. L'accordo non può essere negato qualora esso sia necessario per rispettare l'impegno assunto ai sensi del punto VIII.1. Entro […] i consiglieri di vigilanza designati da VEBA e VIAG rassegneranno il loro mandato. Si procederà immediatamente alla nomina dei nuovi membri del consiglio di vigilanza, con la partecipazione del fiduciario di garanzia nell'esercizio dei diritti di voto e di proposta di VEBA/VIAG. I nuovi membri del consiglio di vigilanza non possono essere membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di un'impresa a queste legata. Anche i membri del consiglio di amministrazione di VEW non possono essere allo stesso tempo membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di un'impresa a queste legata. Queste disposizioni relative alla composizione del consiglio di vigilanza e del consiglio di amministrazione di VEW si applicano anche a RWE qualora la fusione tra RWE e VEW dovesse aver luogo prima della cessione delle quote di partecipazione in VEW.

IV. **HEW**

VEBA (nella fattispecie PreussenElektra/PE) detiene una quota di partecipazione del 15,4 % del capitale sociale di HEW con il 14,2 % dei diritti di voto.

1. Qualora l'operazione di concentrazione VEBA/VIAG venga autorizzata ai sensi delle disposizioni sul controllo delle concentrazioni e attuata, VEBA/VIAG si impegna a cedere le predette quote di partecipazione in HEW ad un terzo [cfr. il successivo punto a)] entro il termine di seguito specificato.

   a) L'acquirente deve essere un'impresa già operante, indipendente e priva di legami con VEBA, VIAG e RWE. Qualsiasi acquirente deve ottenere l'espressa approvazione preventiva della Commissione.

   b) Qualora la vendita non dovesse aver luogo entro […] a partire dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG trasferirà irrevocabilmente il potere di disposizione sull'oggetto della cessione in capo ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario della cessione). La scelta del fiduciario della cessione e il suo mandato necessitano della preventiva approvazione della Commissione. Il fiduciario della cessione darà corso entro […] alla vendita per conto di VEBA/VIAG secondo i principi di sana gestione […].

2. Qualora la cessione non avvenga […] dopo l'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, VEBA/VIAG si impegna a trasferire ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario di garanzia) l'esercizio dei diritti di voto derivanti dalla partecipazione diretta in HEW. La scelta del fiduciario di garanzia e del suo mandato necessitano dell'approvazione della Commissione. Inoltre, VEBA/VIAG darà mandato al fiduciario di garanzia, previo assenso dei partner contrattuali HGV e Sydkraft, di esercitare i diritti che gli derivano dall'accordo di associazione. Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli, libero da qualsiasi vincolo. Tuttavia qualora le decisioni vertano su operazioni che possano comportare consistenti oneri finanziari per VEBA/VIAG, […], il fiduciario può esercitare i diritti di voto solo con l'accordo di VEBA/VIAG. Entro […] il consigliere di vigilanza designato da VEBA e VIAG restituirà il suo mandato. Si procederà immediatamente alla nomina di un nuovo membro del consiglio di vigilanza, con la partecipazione del fiduciario di garanzia nell'esercizio dei diritti di voto e di proposta di VEBA/VIAG. Il nuovo membro del consiglio di vigilanza non può essere un membro del consiglio di amministrazione o un collaboratore di VEBA e VIAG o RWE o di un'impresa a queste legata. Anche i membri del consiglio di amministrazione di HEW non possono essere allo stesso tempo membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di un'impresa a queste legata.

V. **Rhenag**

RWE Energie AG partecipa alla società Rheinische Energie AG con una quota del 54,1 % e VEBA AG (attraverso Thüga AG) con una quota del 41,3 %. RWE Energie AG e Thüga AG hanno concluso un accordo di associazione avente ad oggetto la loro partecipazione in Rhenag.

1. Qualora l'operazione di concentrazione VEBA/VIAG venga autorizzata ai sensi delle disposizioni sul controllo delle concentrazioni e attuata, VEBA/VIAG si impegna a provvedere a recidere i legami societari attualmente esistenti tra RWE Energie AG e Thüga AG nell'ambito di Rhenag entro […] dopo l'autorizzazione dell'operazione di concentrazione. Il legame può essere sciolto anche per mezzo dell'acquisto della partecipazione detenuta da RWE da parte di VEBA/VIAG ovvero di Thüga AG. In caso di divisione patrimoniale il termine è di […]. Qualora il legame venga reciso attraverso la cessione ad un terzo, l'acquirente deve essere un'impresa già operante, indipendente e priva di legami con VEBA e VIAG. Ogni acquirente deve ottenere l'espressa approvazione preventiva della Commissione.

2. Qualora non si sia proceduto a recidere i legami societari […] dopo l'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, la Commissione può imporre che VEBA/VIAG trasferisca ad un fiduciario (cosiddetto fiduciario di garanzia) l'esercizio dei diritti di voto derivanti dalla partecipazione in Rhenag. La scelta del fiduciario di garanzia e il suo mandato necessitano dell'approvazione della Commissione. VEBA/VIAG darà mandato al fiduciario di garanzia eventualmente designato, previo assenso di RWE, di esercitare altresì i diritti che gli derivano dall'accordo di consorzio. Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli, libero da qualsiasi vincolo. Tuttavia qualora le decisioni vertano su operazioni che possano comportare consistenti oneri finanziari per VEBA/VIAG, […], il fiduciario può esercitare i diritti di voto solo con l'accordo di VEBA/VIAG. Entro […] dalla designazione del fiduciario di garanzia, i consiglieri di vigilanza di Rhenag designati da VEBA rassegneranno il loro mandato. Si procederà immediatamente alla nomina dei relativi nuovi membri del consiglio di vigilanza, con la partecipazione del fiduciario di garanzia nell'esercizio dei diritti di voto e di proposta di VEBA/VIAG. I nuovi membri del consiglio di vigilanza non possono essere membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA e di VIAG o di un'impresa a queste legata. Anche i membri del consiglio di amministrazione di Rhenag non possono essere allo stesso tempo membri del consiglio di amministrazione o collaboratori di VEBA/VIAG o di un'impresa a queste legata.

VI. **Accordo quadro II**

1. VEBA/VIAG si impegna, entro un mese dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG, a rivedere le condizioni tariffarie da essa applicate per l'utilizzo della rete sul territorio tedesco in maniera tale da ridurre ad un importo di 0 Pfg/kWh la componente T del prezzo, prevista dall'accordo quadro II in caso di attraversamento del confine commerciale interno al territorio tedesco. Essa provvederà entro il predetto termine a pubblicare tale informazione nelle forme opportune. Qualora, già al momento dell'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG, RWE/VEW dovesse già aver espresso la sua rinuncia all'applicazione di tale componente, VEBA/VIAG vi si adeguerà immediatamente.

2. VEBA/VIAG si impegna, entro due mesi dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, a riportare, nella fattura destinata ai clienti con contratto speciale riforniti nella loro area di rete ad una tensione pari o superiore a 110 kV, l'indicazione analitica del prezzo dell'elettricità, distinguendo tra corrispettivo per l'utilizzo della rete, prezzo dell'energia, conteggio/lettura e altro (ad esempio: oneri connessi alle fonti rinnovabili e alla cogenerazione, tasse di concessione, IVA). Per i clienti con contratto speciale riforniti in media tensione (20 kV) nella propria area di rete, tale disposizione si applica a partire dal 1º gennaio 2001. Le parti provvederanno a rendere note tali misure nelle forme opportune entro il termine di due mesi indicato sopra.

   Per quanto riguarda i clienti localizzati al di fuori della loro area di rete VEBA/VIAG farà in modo che i gestori di rete interessati forniscano loro i dati in forma disaggregata in modo da poter offrire anche a questa categoria di clienti una ripartizione analitica del prezzo.

3. Per i corrispettivi dovuti per la cosiddetta energia di regolazione, VEBA/VIAG si impegna, entro un mese dall'autorizzazione dell'operazione di concentrazione VEBA/VIAG, a rivedere le tariffe per la fornitura di energia di regolazione in maniera tale da calcolare il prezzo della fornitura su base giornaliera oppure da fatturare solo i costi di manodopera. Essa provvederà a rendere nota tale misura nelle forme opportune.

VII. **Dispositivo di interconnessione tra Germania e Danimarca**

VEBA (PE) dispone al momento sul tratto terrestre dalla Danimarca alla Germania tra l'altro di un diritto di trasporto pari a 400 MW (al netto delle perdite) su una capacità del dispositivo di interconnessione di 1 200 MW. Per poter mettere a disposizione di terzi capacità di trasporto aggiuntive corrispondenti a tali 400 MW (oltre alle capacità finora già assegnate con procedura d'asta) occorre che si rinunzi allo scambio fisico di elettricità previsto dal contratto tra Statkraft e PE sostituendolo con una soluzione compensativa di tipo contabile.

Qualora la progettata operazione di concentrazione VEBA/VIAG venga autorizzata ai sensi delle disposizioni sul controllo delle concentrazioni e attuata, VEBA/VIAG si impegna a concludere con Eltra e Statkraft un contratto in base al quale:

— Eltra può riacquistare il diritto di trasporto di 400 MW, finora utilizzato per l'attuazione del contratto di fornitura di elettricità tra Statkraft/PE, al prezzo a suo tempo pagato da PE, al netto di una quota a titolo di corrispettivo per l'utilizzazione che ne è stata fatta finora,

— la parte del contratto con Statkraft per i 400 MW viene modificata in un accordo finanziario neutro sotto il profilo del valore,

di modo che [in un futuro prossimo] tale capacità venga messa a disposizione di terzi. Qualora, per cause indipendenti da VEBA/VIAG, il contratto non dovesse essere concluso entro […], VEBA/VIAG potrà chiedere alla Commissione una proroga del termine. La Commissione adotterà una decisione vincolandola alla condizione che [in un futuro prossimo] venga resa disponibile una capacità corrispondente.

VIII. **Disposizioni complementari comuni**

Si applicano le seguenti disposizioni complementari comuni:

1. Le parti si impegnano a preservare per intero il valore economico degli oggetti della cessione fino a cessione ultimata. In particolare, nel caso di VEAG, Laubag e BEWAG le parti adotteranno un comportamento tale da assicurare che il patrimonio aziendale di queste società non venga ridotto prima della vendita al di fuori del quadro della normale attività commerciale. Ciò vale in particolare per il capitale fisso, il know how e la competenza tecnica e commerciale del personale.

   Il fiduciario di garanzia esercita i diritti di voto trasferitigli nel rispetto dei principi sopra enunciati e vigilerà affinché le parti non ottengano informazioni riservate sulle attività di mercato delle imprese di cui devono essere cedute le partecipazioni, salvo che le informazioni siano necessarie per adempiere agli impegni, ivi compresa la determinazione del valore dell'impresa, e per le trattative sul prezzo di vendita.

2. La Commissione e VEBA/VIAG concordano sul fatto che VEBA/VIAG avrà rispettato i termini relativi all'obbligo di cessione qualora siano stati conclusi contratti vincolanti sugli oggetti della cessione con i relativi acquirenti entro il termine previsto.

3. Fatte salve disposizioni particolari previste nei presenti impegni, questi hanno piena validità anche se le azioni relative non possono essere intraprese che con l'accordo di terzi […].

4. In merito all'impegno di procedere alla cessione delle azioni detenute in VEAG e in Laubag, la Commissione e VEBA/VIAG concordano inoltre sul fatto che questo impegno potrà ritenersi soddisfatto solo quando anche RWE/VEW avrà soddisfatto l'analoga condizione, fissata dal Bundeskartellamt nel procedimento B 8-309/99, di cedere le quote di partecipazione al capitale sociale e i diritti di voto da essa detenuti in VEAG e in Laubag, nonché i diritti minerari di estrazione di lignite nei nuovi Länder federali, e dopo che anche il Bundeskartellamt avrà fissato condizioni a garanzia delle vendite di VEAG e del mantenimento della liquidità di tale impresa, e che tali condizioni siano state soddisfatte. In merito agli impegni relativi all'accordo quadro (cfr. il punto VI.1-3) la Commissione e VEBA/VIAG concordano che tali impegni potranno ritenersi adempiuti solo dopo che anche il Bundeskartellamt avrà fissato analoghe condizioni nell'ambito del procedimento B 8-309/99, e che queste condizioni siano state soddisfatte.

5. Il mandato del fiduciario termina con il completamento della cessione del relativo oggetto della cessione.

IMPEGNI NEL SETTORE CHIMICO

I. **Cloruro di cianurile**

Qualora l'operazione di concentrazione venga autorizzata ai sensi della normativa in materia di controllo delle concentrazioni e abbia quindi luogo, VEBA/VIAG si impegnano a cedere l'attuale attività mondiale di cloruro di cianurile di SKW Trostberg AG entro […] dall'autorizzazione della concentrazione con le seguenti modalità:

1. VEBA/VIAG si impegnano in una prima fase […] dopo l'autorizzazione della concentrazione a porre in vendita esclusivamente l'attività definita qui di seguito. Esse trasmetteranno alla Commissione, al più tardi due settimane prima di […] una relazione sulle iniziative intraprese per la vendita e sulla situazione o sull'esito delle trattative per la vendita.

   Oggetto della vendita è un'impresa cui saranno stati prima trasferiti gli impianti di produzione dell'acido cianidrico e del cloruro di cianurile di SKW Trostberg, nonché il personale necessario e il complesso del know how tecnico per la produzione di acido cianidrico e il complesso del know how tecnico e commerciale per la produzione e distribuzione di cloruro di cianurile.

   L'acquirente avrà accesso attraverso un pool ai servizi tecnici ed ausiliari (elettricità, vapore, fornitura ed eliminazione delle acque, officine, smaltimento dei rifiuti) presso il sito industriale di Münchsmünster alle stesse condizioni degli altri partecipanti al pool. VEBA/VIAG obbligheranno tale acquirente a rifornire di clorociano l'acquirente dell'impianto di NDC conformemente alla sezione II, paragrafo 1; qualora l'impianto di NDC non sia venduto tale obbligo verrà stabilito a favore di VEBA/VIAG.

2. Qualora VEBA/VIAG nel corso della prima fase non riescano, nonostante tutti i lori tentativi, a reperire un acquirente per le attività da cedere secondo la definizione di cui al paragrafo 1, esse metteranno in vendita, previo accordo della Commissione europea e nel corso di una seconda fase che inizia […] dopo l'autorizzazione della concentrazione e termina entro […] da tale autorizzazione, esclusivamente le attività indicate al paragrafo 1 e quelle rientranti nella seguente definizione:

In alternativa è oggetto di vendita un'impresa cui saranno stati precedentemente trasferiti gli impianti di produzione di cloruro di cianurile, il personale necessario, il complesso del know how tecnico e commerciale per la produzione e la distribuzione di cloruro di cianurile. VEBA/VIAG si impegnano a rifornire di acido cianidrico l'impresa per un periodo di quindici anni nella quantità necessaria per utilizzare al massimo la capacità produttiva di CC disponibile e a un prezzo che corrisponda alla media annua ponderata dei costi degli attuali […] impianti per la produzione di cloruro di cianurile di […] maggiorati del […]. L'acquirente ha la facoltà di far sottoporre i costi a verifica da parte di una società di contabilità indipendente che comunicherà all'acquirente e al venditore il valore della media ponderata annuale dei costi verificati, ma che avrà l'obbligo di non rivelare all'acquirente le componenti dei costi. Nel caso in cui l'acquirente o il venditore contestino tale valore esso verrà stabilito in maniera vincolante da un arbitro, dopo che una delle parti, entro tre mesi dalla data in cui la società di contabilità ha comunicato il valore, abbia richiesto al presidente della camera di commercio e dell'industria di Colonia di designare un arbitro, informando di tale richiesta l'altra parte con un anticipo di due settimane. L'arbitro decide in merito al valore in modo definitivo senza possibilità di ricorsi. Qualora non venga presentata alcuna richiesta entro la scadenza indicata, il valore comunicato dalla società di contabilità verrà considerato accettato dalle parti in modo vincolante. L'obbligo di fornitura viene meno solo qualora la produzione di acido cianidrico debba essere interrotta a causa di disposizioni legali. Esso decade inoltre come minimo dopo un periodo di […] qualora le quantità di acido cianidrico acquistate siano scese sotto la soglia di […] tonnellate annue in […] anni successivi e al tempo stesso l'utilizzazione della capacità dell'impianto per la produzione di HCN sia scesa al di sotto del […]. L'acquirente assume l'impegno indicato nella sezione II, paragrafo 1, di rifornire di clorociano l'acquirente dell'impianto di NDC; se l'impianto di NDC non viene venduto tale obbligo si applica a favore di VEBA/VIAG. L'acquirente avrà accesso attraverso un pool ai servizi tecnici ed ausiliari (elettricità, vapore, fornitura ed eliminazione delle acque, officine, smaltimento dei rifiuti) presso il sito industriale di Münchsmünster alle stesse condizioni degli altri partecipanti al pool.

VEBA/VIAG trasmetteranno alla Commissione, al più tardi due settimane prima della scadenza della seconda fase, una relazione sulle iniziative intraprese per la vendita e sulla situazione o sull'esito delle trattative per la vendita.

3. Qualora VEBA/VIAG […] nel corso della prima fase non riescano, nonostante tutti i loro tentativi, a reperire un acquirente per le attività da cedere secondo la definizione di cui al paragrafo 1 o 2, esse potranno porre in vendita, previa autorizzazione della Commissione, un complesso di attività relative al cloruro di cianurile secondo la definizione che segue: le attività da cedere comprendono il complesso del know how commerciale relativo al cloruro di cianurile, tutti gli elenchi dei clienti e tutti i rapporti con i fornitori. VEBA/VIAG si impegnano a fornire all'acquirente, nell'ambito di un contratto di produzione, una quantità annuale massima di […] tonnellate di cloruro di cianurile per un periodo di […] anni ad un prezzo che corrisponde al costo di produzione maggiorato di […]. I costi dell'acido cianidrico necessario per la produzione sono calcolati utilizzando la media annua ponderata dei costi di autoproduzione nei tre impianti produttivi esistenti di […]. L'acquirente ha la facoltà di far sottoporre i costi d'acquisto a verifica da parte di una società di contabilità indipendente che comunicherà all'acquirente e al venditore il valore della media ponderata annuale dei costi verificati ma che avrà l'obbligo di non rivelare all'acquirente le componenti dei costi. In caso di disaccordo si applica la sezione I, punto 2, quinta frase. L'obbligo di fornitura viene meno solo se la produzione di acido cianidrico o di CC deve essere interrotta a causa di disposizioni legali. Esso decade inoltre come minimo dopo un periodo di […] se le quantità di CC acquistata scende sotto la soglia di […] tonnellate annue e se al tempo stesso l'utilizzazione della capacità dell'impianto per la produzione di HCN scende al di sotto del […].

II. **NDC**

Qualora la concentrazione prevista venga autorizzata conformemente alla normativa in materia di controllo delle concentrazioni e abbia luogo VEBA/VIAG si impegnano a cedere le attuali attività di NDC di SKW Trostberg AG entro […] dall'autorizzazione della concentrazione a scelta dell'acquirente come segue:

1. VEBA/VIAG si impegnano a porre in vendita nel corso della prima fase […] dopo l'autorizzazione della concentrazione esclusivamente quanto definito di seguito. Esse trasmetteranno alla Commissione, al più tardi due settimane prima di […], una relazione sulle iniziative intraprese per la vendita e sulla situazione o sull'esito delle trattative per la vendita. Sono oggetto della vendita gli impianti di produzione di NDC e il complesso del know how commerciale e tecnico per la produzione e la distribuzione di NDC. Se le attività relative al clorociano non sono state vendute conformemente al punto I, VEBA/VIAG si impegnano a rifornire di clorociano (nella forma necessaria per l'attuale

produzione di NDC) l'acquirente dell'impianto di produzione di NDC per un periodo di […] anni fino al […] del suo fabbisogno ad un prezzo che corrisponda alla media annua ponderata dei costi degli attuali tre impianti di […] maggiorati del […]. L'acquirente ha la facoltà di far sottoporre i costi a verifica da parte di una società di contabilità indipendente che comunicherà all'acquirente e al venditore il valore della media ponderata annuale dei costi verificati ma che avrà l'obbligo di non rivelare all'acquirente le componenti dei costi. In caso di disaccordo si applica la sezione I, punto 2, quinta frase. L'obbligo di fornitura viene meno solo qualora la produzione di acido cianidrico debba essere interrotta a causa di disposizioni legali. Esso decade inoltre come minimo dopo un periodo di […] qualora la quantità di clorociano acquistata annualmente scenda al di sotto del […] % della quantità del 1999 e al tempo stesso l'utilizzazione della capacità dell'impianto per la produzione di HCN scenda al di sotto del […]. L'acquirente avrà accesso attraverso un pool ai servizi tecnici ed ausiliari (elettricità, vapore, fornitura ed eliminazione delle acque, officine, smaltimento dei rifiuti) presso il sito industriale di Münchsmünster alle stesse condizioni degli altri partecipanti al pool.

2. Qualora VEBA/VIAG nel corso della prima fase non riescano, nonostante tutti i loro tentativi, a reperire un acquirente per le attività da cedere secondo la definizione di cui al paragrafo 1, esse potranno offrire in vendita successivamente, previo accordo della Commissione europea, sia tutte le attività indicate al paragrafo 1 che il complesso delle attività rientranti nella seguente definizione:

In alternativa sono oggetto di vendita il complesso del know how commerciale relativo all'NDC, tutti gli elenchi dei clienti e tutti i rapporti con i fornitori. SKW Trostberg si impegna a fornire all'acquirente, nell'ambito di un contratto di produzione, una quantità annua massima di […] tonnellate di NDC per un periodo di […] anni ad un prezzo che corrisponda al costo di produzione maggiorato di […]. I costi dell'acido cianidrico necessario per la produzione sono calcolati utilizzando la media annua ponderata dei costi d'acquisto dell'acido cianidrico nei […] impianti produttivi esistenti di […]. L'acquirente ha la facoltà di far sottoporre i costi d'acquisto a verifica da parte di una società di contabilità indipendente che comunicherà all'acquirente e al venditore il valore della media ponderata annuale dei costi verificati ma che avrà l'obbligo di non rivelare all'acquirente le componenti dei costi. In caso di disaccordo si applica la sezione I, punto 2, quinta frase. L'obbligo di fornitura viene meno solo se la produzione di acido cianidrico o di NDC deve essere interrotta a causa di disposizioni legali o se la quantità di NDC acquistata scende al di sotto delle […] tonnellate annue.

3. L'acquirente può anche essere rappresentato da un'impresa costituita attraverso un management buy-out.

III

Le attività di cui alle sezioni I e II possono essere rilevate dallo stesso acquirente.

IV

1. VEBA/VIAG si impegnano a vigilare a che le attività da cedere già citate alle sezioni I e II siano gestite come prima della concentrazione. Esse si impegnano inoltre a vigilare a che prima della vendita il patrimonio aziendale appartenente alle attività da cedere non venga ridotto al di fuori del quadro della normale attività commerciale. Ciò riguarda in particolare il mantenimento delle immobilizzazioni, del know how, della base di clienti e della competenza tecnica e commerciale dei dipendenti. D'accordo con la Commissione VEBA/VIAG nomineranno entro […] un fiduciario indipendente, il cui mandato dovrà essere autorizzato dalla Commissione, che verificherà per conto della Commissione che vengano rispettati gli impegni sopra indicati. Il fiduciario, in particolare, veglierà a che le attività relative al CC e all'NDC siano gestite come prima della concentrazione, ma separatamente dalle attività relative al CC e all'NDC conservate da VEBA/VIAG, e a che non subiscano alcuna influenza da parte di dette imprese. A tal fine il fiduciario sarà invitato a partecipare a tutte le assemblee degli azionisti e alle riunioni del consiglio di vigilanza e di amministrazione di SKW Trostberg e dei suoi successori legali riguardanti le attività di SKW Trostberg relative al CC e all'NDC. A seguito di una richiesta della Commissione o ogniqualvolta egli lo giudichi necessario, il fiduciario comunicherà alla Commissione le proprie osservazioni e se necessario proporrà ulteriori misure.

2. Qualora non siano stati realizzati tutti gli impegni relativi al CC e all'NDC entro […] dall'autorizzazione della concentrazione VEBA/VIAG nomineranno, con il consenso della Commissione, un fiduciario indipendente il cui mandato dovrà essere approvato dalla Commissione. VEBA/VIAG terranno informato tale fiduciario in merito alle iniziative adottate per effettuare le vendite di cui alla sezione I e II. Il fiduciario trasmetterà una relazione alla Commissione entro […] dall'autorizzazione della concentrazione. Il fiduciario può essere la stessa persona designata in conformità alla sezione IV, paragrafo 1.

3. VEBA/VIAG si assicureranno che qualora non abbia luogo la vendita delle attività indicate alle sezioni I e II entro […] la facoltà di disporre delle attività rimanenti venga trasferita irrevocabilmente al fiduciario nominato conformemente alla sezione IV, paragrafo 2, il quale entro […] provvederà ad effettuare la cessione per conto del proprietario alle migliori condizioni secondo i normali principi commerciali senza essere costretto in particolare a rispettare un determinato prezzo minimo.

4. La scelta degli acquirenti, che devono essere indipendenti da VEBA/VIAG e non possono avere legami con tali gruppi, è soggetta al consenso della Commissione.

5. La Commissione e VEBA/VIAG concordano che VEBA/VIAG avranno rispettato le scadenze relative agli impegni per la cessione se i contratti vincolanti relativi alle attività da cedere saranno stati stipulati entro la data stabilita con l'acquirente.

6. Le funzioni del fiduciario cessano una volta conclusa la vendita delle attività in questione.