II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'11 novembre 1998

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

(Caso IV/M.1157 – Skanska/Scancem)

[notificata con il numero C(1998) 3434]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(1999/458/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europea, 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 dal regolamento (CE) n. 1310/97 [2], in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 14 luglio 1998 di avviare il procedimento nel caso in questione,

dopo aver dato alle parti interessate la possibilità di pronunciarsi sulle obiezioni sollevate dalla Commissione,

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

considerando quanto segue:

(1) Il 3 aprile 1998, la Commissione ha ricevuto una notifica riguardante una concentrazione mediante la quale l'impresa svedese Skanska AB (publ) (in prosieguo «Skanska») ha acquisito, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in prosieguo «regolamento sulle concentrazioni») il controllo esclusivo dell'impresa svedese Scancem AB (publ) (in prosieguo «Scancem») tramite l'acquisto di partecipazioni nel suo capitale. Le azioni sono state acquistate presso la Borsa di Stoccolma nel periodo compreso tra il 9 ed il 14 ottobre 1997.

(2) Il 7 maggio 1998, la notifica è stata dichiarata incompleta ai sensi dell'articolo 4 del regolamento (CE) n. 447/98 della Commissione, del 1º marzo 1998, relativo alle notificazioni, ai termini e alle audizioni di cui al regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [4]. Informazioni complete sono pervenute il 12 giugno 1998 e, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 447/98, la notifica ha quindi acquisito efficacia il 15 giugno 1998.

(3) Dopo aver esaminato la notifica, la Commissione ha concluso che l'operazione notificata rientra nel campo di applicazione del regolamento sulle concentrazioni e potrebbe determinare o rafforzare una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso e nell'area coperta dall'accordo SEE. Pertanto, il 14 luglio 1998, la Commissione ha deciso di avviare la procedura di cui all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni.

---

[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 9.7.1997, pag. 1.
[3] GU C 201 del 16.7.1999.
[4] GU L 61 del 2.3.1998, pag. 1.

I. **LE PARTI**

(4) Skanska opera nel settore edile, nella produzione e distribuzione di materiali da costruzione e nella gestione di beni immobili. Le sue attività principali sono concentrate in Svezia, Danimarca, Germania, Finlandia, Norvegia e negli Stati Uniti.

(5) Scancem si occupa della produzione e distribuzione di materiali da costruzione, in particolare cemento ed altri materiali a base di minerali. Le sue attività principali sono localizzate in Svezia, Norvegia, Finlandia, nel Regno Unito e in Danimarca.

II. **L'OPERAZIONE**

A. Contesto

(6) Il 2 ottobre 1995, Skanska ed Aker RGI [5] (in prosieguo «Aker») hanno concluso un'operazione in virtù della quale Euroc AB, impresa produttrice di cemento operante in Svezia e Finlandia, ha rilevato le attività di Aker nel settore del cemento e dei materiali da costruzione. Negli accordi che hanno portato alla conclusione dell'operazione, sia Skanska che Aker hanno svolto un ruolo determinante. Aker ha ricevuto in pagamento in parte azioni Euroc di nuova emissione, in parte denaro in contanti, utilizzato per acquistare tutte le azioni Euroc in precedenza detenute dall'impresa finlandese Partek [6]. A seguito dell'operazione, Aker ha acquisito il 33,3% delle azioni e dei diritti di voto di Euroc. Data l'esistenza di un diritto di opzione risultante da un accordo del 1993 tra Skanska e Partek relativamente alle rispettive partecipazioni in Euroc, condizione necessaria affinché Aker potesse rilevare la partecipazione di Partek era la rinuncia da parte di Skanska ad esercitare su tali azioni il diritto di opzione spettantele in virtù dell'accordo citato. Skanska ha acconsentito alla vendita ad Aker delle azioni detenute da Partek e, al tempo stesso, ha portato la propria partecipazione in Euroc allo stesso livello di quella di Partek acquistando la maggior parte delle azioni detenute dall'impresa svedese Robur (la quale è tra l'altro uno dei principali azionisti di Skanska). Di conseguenza, sia Skanska che Aker hanno acquisito ciascuna una partecipazione del 33,3% nell'entità risultante dalla concentrazione (successivamente ridenominata Scancem).

(7) Le operazioni summenzionate hanno portato a dei contatti tra la Commissione, da un lato, e Skanska, Aker ed Euroc, dall'altro. Skanska ed Aker hanno fatto sapere che, in base allo statuto di Scancem, tutte le decisioni strategiche riguardanti tale impresa potevano essere prese a maggioranza semplice, sia a livello di assemblea degli azionisti che di consiglio di amministrazione. Aker e Skanska hanno dichiarato di non aver concluso alcun accordo di voto o altri accordi analoghi e di non avere forti interessi in comune che, di fatto, potessero indurle ad assumere posizioni concertate nell'esercitare i loro diritti in relazione a Scancem: di conseguenza, vi sarebbe stato comunque un certo margine per un cambiamento delle alleanze e non vi erano elementi sufficienti per sostenere che Skanska e Aker avrebbero detenuto il controllo congiunto di Scancem; le operazioni non dovevano quindi, a loro avviso, essere notificate in base al regolamento sulle concentrazioni.

(8) La Commissione ha precisato che Skanska e Aker avrebbero avuto i mezzi per controllare Scancem se avessero agito di concerto e che, sulla base delle informazioni disponibili, vi erano forti segnali che l'acquisizione da parte di ciascuna impresa del 33,3% delle azioni di Scancem sarebbe, di fatto, risultata equivalente ad un controllo congiunto. Tra gli elementi che, a giudizio della Commissione, giustificavano tale opinione, vi erano il fatto che le acquisizioni avevano avuto luogo grazie ad un'azione concertata, nonché le prove che Skanska e Aker avevano, in linea di principio, concluso un accordo tra azionisti di ampia portata, comprendente anche le attività di Scancem. Si poteva pertanto concludere che per Skanska e Aker sarebbe stato più logico agire di concerto su una base permanente, anziché tentare di formare di volta in volta alleanze variabili con azionisti di minoranza.

(9) Skanska e Aker, tuttavia, non condividevano tale opinione ed hanno quindi sostenuto che l'operazione non aveva una dimensione comunitaria e non andava pertanto notificata alla Commissione. Tenuto conto della reticenza delle parti a notificare l'operazione, esse sono state informate che la Commissione avrebbe sottoposto Scancem ad un attento monitoraggio per assicurarsi che venissero rispettate le procedure ritenute corrette.

(10) Fino al mese di ottobre 1997, la proprietà di Scancem è rimasta invariata. L'8 ottobre 1997, Aker ha ceduto le sue azioni Scancem B (con un potere di voto limitato) in cambio di azioni Scancem A (con un potere di voto elevato). In tal modo Aker acquisiva il controllo del 41,2% dei diritti di voto in Scancem. Skanska ha immediatamente reagito portando la propria partecipazione al 48,06% dei diritti di voto (cfr. considerando 12).

(11) Il 23 e 24 aprile 1998, la Commissione ha condotto accertamenti presso i locali di Skanska e Scancem ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 3, del regolamento sulle concentrazioni. Scopo degli accertamenti era quello di far luce in parte sulle operazioni, gli accordi e le altre intese relative alla costituzione di Scancem, in parte su altri fatti e situazioni di una qualche rilevanza per le operazioni relative a Scancem, al fine di verificare se l'operazione di concentrazione fosse soggetta ad obbligo di notificazione. Tuttavia, nel caso in esame Skanska ha presentato degli impegni volti anche a eliminare le perplessità sollevate sotto il profilo della concorrenza dall'operazione del 1995.

---

[5] Il gruppo Aker è uno dei più grandi gruppi industriali norvegesi, presente nel settore del cemento e dei materiali da costruzione (attraverso Scancem) e dell'estrazione del petrolio in mare aperto e del gas.

[6] prima dell'operazione, Skanska e Partek detenevano ciascuna il 25% dei diritti di voto in Euroc, di cui erano pertanto i principali azionisti.

B. L'operazione notificata

(12) L'operazione notificata riguarda l'acquisizione da parte di Skanska di ulteriori azioni di Scancem. Così facendo, Skanska ha incrementato la propria partecipazione in Scancem portandola da 17 751 090 azioni, corrispondenti al 33,3% delle azioni e dei diritti di voto, a 20 852 188 azioni, corrispondenti al 39,16% delle azioni ed al 48,06% dei diritti di voto. Le acquisizioni hanno avuto luogo presso la Borsa di Stoccolma nel periodo compreso tra il 9 ed il 14 ottobre 1997.

(13) Skanska sostiene che, a suo avviso, l'aumento della propria partecipazione non costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3 del regolamento sulle concentrazioni.

III. **LA CONCENTRAZIONE**

(14) Secondo il punto 14 della comunicazione della Commissione sulla nozione di concentrazione ([7]), si può presumere che un azionista di minoranza detenga il controllo esclusivo anche sulla base di elementi fattuali. Ciò avviene quando è altamente probabile che l'azionista possa ottenere la maggioranza nell'assemblea degli azionisti perché le azioni rimanenti sono disperse tra una moltitudine di proprietari. In tali casi, la Commissione ha regolarmente basato la propria valutazione sulla partecipazione degli azionisti alle assemblee degli anni precedenti ([8]).

(15) Nel caso in esame, una simile valutazione può essere effettuata sulla base della partecipazione alle assemblee degli azionisti di Scancem nel 1996 e nel 1997. All'epoca di queste assemblee, Skanska ed Aker detenevano ciascuna il 33,3% dei diritti di voto in Scancem. Del restante 33,3% , ripartito tra un elevato numero di investitori istituzionali e privati, meno della metà (rispettivamente il 39,4% ed il 37,2%) era rappresentato alle assemblee. Nel valutare se Skanska sarebbe in una posizione tale da raggiungere la maggioranza dei diritti di voto esercitati nelle prossime assemblee degli azionisti, si deve tenere conto delle successive acquisizioni di ulteriori azioni di Scancem ad opera di Skanska ed Aker. L'acquisizione da parte di Skanska è già stata illustrata in precedenza. l'8 ottobre 1997, Aker ha incrementato i propri diritti di voto portandoli al 41,2% mediante una conversione di azioni B in azioni A. Nel complesso, i diritti di voto detenuti da Skanska ed Aker sono dunque passati all'89,26% , mentre il restante 10,74% è ripartito tra gli altri azionisti.

(16) Questi dati mostrano che, a seguito dell'operazione notificata, Skanska potrebbe essere quasi certa di ottenere la maggioranza alle future assemblee degli azionisti. Una partecipazione del gruppo degli «altri azionisti» quale quella riscontrata nelle assemblee del 1996 e del 1997 significherebbe che, oltre ai voti detenuti da Skanska ed Aker, sarebbe presente al massimo un ulteriore 4,2% dei diritti di voto restanti. Skanska deterrebbe pertanto quanto meno il 51,5% di tutti i diritti di voto presenti. La tabella seguente indica il risultato di una partecipazione del 48,06% ([9]).

Assemblea ordinaria	Numero totale di voti in Scancem (1 000)	Skanska Partecipazione di Skanska 14 ottobre 1997 (1 000)	Voti espressi/(voti dopo correzione) (1 000)	Percentuale di Skanska nei voti espressi (dopo correzione)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5%
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6%
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1%

Fonte: Skanska/Scancem.

([7]) Comunicazione della Commissione sulla nozione di concentrazione a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 5).

([8]) Si vedano ad esempio le decisioni della Commissione nei casi IV/M.343 – Société Générale de Belgique/Générale de Banque del 3 agosto 1993 e IV/M.754 – Anglo American Corporation/Lonrho del 23 aprile 1997.

([9]) Il numero totale dei voti di Skanska corrisponde a quello detenuto dopo tutte le acquisizioni del periodo 9-14 ottobre 1997. La colonna «voti espressi/(voti dopo correzione)» indica il numero effettivo di voti espressi alle diverse assemblee ordinarie e, in secondo luogo, il numero di voti che sarebbero stati espressi se Skanska e Aker avessero utilizzato a tali assemblee tutte le loro attuali quote. Quanto al gruppo «altri azionisti», per la correzione è stata utilizzata la partecipazione reale (1996: 39,4% e 1997: 37,2%). Per il 1998 sono state utilizzate le cifre effettive, ma esse sono state corrette come se Skanska avesse utilizzato i diritti di voto corrispondenti alla sua partecipazione totale (di cui ha utilizzato solo una parte in seguito alla presente procedura)

(17) Skanska ha fatto osservare che la valutazione non può basarsi sull'analisi precedente in quanto altri scenari sono possibili. In particolare, Skanska ha precisato che gli altri azionisti, visto il recente aumento delle partecipazioni di Skanska ed Aker, hanno un evidente interesse a partecipare alle prossime assemblee degli azionisti al fine di tutelare i propri investimenti finanziari.

(18) La Commissione, tuttavia, non condivide l'opinione di Skanska. L'interesse degli altri azionisti a partecipare alle assemblee degli azionisti durante il periodo in cui Skanska ed Aker controllavano ciascuna il 33,3% dei diritti di voto deve essere considerato uguale se non addirittura maggiore. Infatti, nella situazione precedente, ogni azionista avrebbe avuto una possibilità maggiore di influenzare la votazione nel caso in cui Skanska ed Aker non avessero assunto la stessa posizione. Sebbene Skanska sostenga il contrario, la diminuzione dell'interesse degli «altri azionisti» a partecipare alle assemblee di Scancem è chiaramente comprovata dai fatti. Come illustrato in precedenza, la partecipazione di questo gruppo alle assemblee è scesa dal 37% al 31% dopo l'acquisizione realizzata da Skanska nell'ottobre 1997 ([10]).

(19) Infine, la Commissione rileva che Skanska, se avesse esercitato per intero il suo 48,06% dei diritti di voto all'assemblea degli azionisti del 22 aprile 1998, avrebbe rappresentato il 52,1% di tutti i voti espressi in quell'occasione.

(20) Sulla base di quanto finora esposto, è possibile concludere che, a seguito dell'operazione notificata, Skanska ha acquisito il controllo esclusivo di Scancem ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

(21) Dato che l'acquisizione è avvenuta nell'ottobre 1997, la Commissione prenderà in considerazione un'eventuale applicazione dell'articolo 14 del regolamento sulle concentrazioni.

IV. **DIMENSIONE COMUNITARIA**

(22) Il fatturato totale realizzato congiuntamente a livello mondiale da Skanska e Scancem è superiore ai 5 miliardi di ECU [Skanska: 6 339,9 ([11]) milioni di ECU e Scancem: 1 857,6 milioni di ECU]. Il fatturato totale realizzato individualmente nella Comunità da ciascuna impresa è superiore ai 250 milioni di ECU (Skanska: 3 884,3 milioni di ECU e Scancem: 1 092,9 milioni di ECU), ed esse non realizzano oltre i due terzi del loro fatturato totale nella Comunità all'interno di un solo e medesimo Stato membro. L'operazione ha pertanto una dimensione comunitaria. Essa costituisce un caso di cooperazione ai sensi dell'articolo 57 dell'accordo SEE e deve quindi essere valutata dalla Commissione in collaborazione con l'Autorità di vigilanza EFTA in conformità dell'articolo 58 e del protocollo 24 dell'accordo SEE.

V. **MERCATI RILEVANTI**

[23] In Svezia, le attività combinate di Skanska e Scancem coprono l'intera catena del valore aggiunto nel settore delle costruzioni. Infatti, la più importante attività di Scancem riguarda la produzione delle materie prime principali, in primo luogo cemento. Skanska e Scancem producono materiali da costruzione a base di cemento (ad esempio calcestruzzo) ed altri materiali da costruzione (ad esempio mattoni, pannelli in cartongesso, intonaci a gesso e prodotti per il livellamento di solai). Va detto infine che Skanska è la maggiore impresa di costruzioni nella regione nordica.

(24) Tenuto conto di tali fattori, l'operazione notificata avrà significative ripercussioni verticali su tutti i mercati menzionati in appresso. Si verranno anche a determinare sovrapposizioni orizzontali di un certo rilievo tra Skanska e Scancem sui mercati svedesi del calcestruzzo e degli aggregati.

(25) Nella notifica, le parti hanno comunicato che non si verificano sovrapposizioni orizzontali in Norvegia e Finlandia poiché Skanska non è presente nel settore dei materiali da costruzione di tali paesi. Tuttavia, dopo aver ricevuto la comunicazione delle obiezioni, in conformità dell'articolo 18 del regolamento sulle concentrazioni, Skanska ha riconosciuto che in Finlandia la sua consociata finlandese Tekra OY opera nel campo della produzione di calcestruzzo preconfezionato e di componenti prefabbricati in calcestruzzo. Inoltre, nel corso degli accertamenti, è stato fatto presente che anche in tali paesi l'operazione può produrre effetti verticali (per via della posizione di Scancem sul mercato del cemento e delle attività di Skanska nel settore delle costruzioni) analoghi a quelli descritti in appresso per quanto riguarda la Svezia.

A. Mercati del prodotto rilevanti

(26) L'operazione notificata interessa i seguenti mercati:

— cemento,

— aggregati,

— calcestruzzo preconfezionato,

— calcestruzzo secco,

([10]) La tabella precedente mostra una tendenza ad una diminuzione della partecipazione alle assemblee da parte del gruppo «altri azionisti», sia in termini effettivi (1996: 13,1% di tutti i voti espressi, 1997: 12,4% e 1998: 3,3%) che in termini di percentuale dei diritti di voto detenuti dagli azionisti di questo gruppo (1996: 39,4% , 1997: 37,2% e 1998: 30,8%).

([11]) A tale importo va aggiunto il fatturato di JM Byggnads och Fastighets AB [461 milioni di ECU). Skanska controlla il 57% dei diritti di voto di JM, che è una delle cinque maggiori imprese di costruzioni svedesi.

— componenti prefabbricati in calcestruzzo,

— costruzioni.

(27) Inoltre, anche le preesistenti attività di Scancem riguardanti tutta una serie di materiali da costruzione di altro genere, come mattoni, pannelli in cartongesso, intonaci a gesso e prodotti per il livellamento di solai, avranno ripercussioni sull'operazione in esame.

a) **Cemento**

(28) Il cemento è un legante a base di sostanze minerali che, mescolato con l'acqua, si trasforma in una massa dura. Il cemento è impiegato come prodotto intermedio prevalentemente nella produzione di calcestruzzo. Le proprietà del cemento variano notevolmente a seconda delle quantità di materie prime utilizzate e dei metodi di produzione adottati ([12]). Tuttavia, tutti i tipi di cemento derivano da un unico prodotto intermedio noto come clinker, il quale viene ottenuto sottoponendo a cottura una miscela di materiali calcarei, contenenti creta e calce, e di materiali argillosi, come scisti, ardesia e sabbia.

(29) Esistono due tipi principali di cemento: il cemento grigio e quello bianco. La differenza fondamentale è data da una qualità molto particolare di creta impiegata per la produzione del clinker bianco ([13]). Secondo Skanska, il cemento bianco è utilizzato per scopi decorativi. Scancem produce solo cemento grigio, ma importa una quantità estremamente limitata di cemento bianco, che rappresenterebbe solo circa lo 0,6% delle vendite di cemento realizzate in Svezia nel 1997. Pertanto, ai fini della presente valutazione, verrà preso in considerazione solo il mercato del cemento grigio.

(30) Vi sono sostanzialmente due metodi per la produzione del clinker: il processo «per via umida» (il metodo tradizionale, in base al quale le materie prime vengono frantumate e miscelate con acqua prima di essere sottoposte a cottura) ed il processo «per via secca» (un metodo che richiede un minore impiego di energia). Quest'ultimo processo è quello utilizzato da Scancem, la cui produzione di cemento comprende grosso modo le seguenti fasi: dopo l'estrazione, calcare e marna vengono frantumati, stoccati ed infine macinati per essere ridotti ad una polvere fine conservata in silos. La polvere, chiamata «miscela cruda», viene preparata a secco, attraverso un processo detto di precalcinazione (separazione del carbonato di calcio in ossido di calcio ed anidride carbonica). Le sostanze alcaline vengono eliminate per condensazione prima che la polvere venga sottoposta a cottura (a circa 1 400 °C) in forni rotativi e trasformata in clinker, che viene successivamente raffreddato, frantumato fino a raggiungere le dimensioni desiderate e conservato in silos. Infine, il clinker viene macinato e miscelato con gesso ed additivi per la fabbricazione del cemento.

(31) In decisioni precedenti, il cemento è stato definito come un semilavorato banale per il quale esiste una debole concorrenza tra le varie marche ([14]). Al tempo stesso, ogni tipo di cemento deve soddisfare determinati criteri relativi alla composizione, alle specifiche ed alla conformità alle norme europee, fatte salve le varianti previste a livello nazionale. La maggior parte della produzione di cemento di Scancem è costituita dal cosiddetto cemento normale, che si presta ad un'ampia gamma di applicazioni. Uno degli impianti produttivi di Scancem, quello di Degerhamm, produce una particolare varietà di cemento, che indurisce più lentamente del cemento normale. Questa varietà di cemento consente di ottenere un calcestruzzo particolarmente adatto a certi tipi di costruzioni, quali ponti e strade, per le quali è auspicabile una maggiore resistenza agli agenti atmosferici. Inoltre, in Svezia il cemento deve avere un tenore in cromo più basso per ridurre il rischio di reazioni allergiche. Nella notificazione, Skanska ha definito il mercato del cemento come un unico mercato. In precedenti decisioni relative ad operazioni di concentrazione, la Commissione era giunta alla conclusione che diversi tipi di cemento sembrano essere sostituibili ([15]). Ciò è stato in buona parte confermato dalle indagini condotte dalla Commissione nel caso in esame. Sulla base di quanto finora esposto, quello del cemento grigio dovrebbe essere considerato come un unico mercato.

b) **Aggregati**

(32) Secondo Skanska, il termine «aggregati» è utilizzato solitamente per riferisi a tre tipi di materie prime nei settori delle costruzioni e dell'ingegneria civile: ghiaia, pietrisco e sabbia. È stato affermato che ghiaia e pietrisco possono essere considerati prodotti altamente sostituibili. Per ragioni ambientali, il governo svedese ha introdotto una normativa che assoggetta ad una tassa «l'uso» della ghiaia. Tale misura è stata necessaria per portare allo stesso livello il costo del pietrisco e della ghiaia (il pietrisco risultando altrimenti più costoso) ([16]). I due materiali vengono usati principalmente per la preparazione di fondazioni di edifici e per opere di ingegneria civile, nonché per la produzione di calcestruzzo ed asfalto. La sabbia non si presta ad essere impiegata per le fondazioni ed è usata quasi esclusivamente per la produzione di calcestruzzo. Skanska ha affermato che, nonostante l'assenza di sostituibilità di ghiaia e pietrisco, da un lato, con la sabbia, dall'altro, è consuetudine includere tutti e tre i materiali in un'analisi del mercato svedese degli aggregati, sebbene ciò non sia del tutto giustificabile sotto il profilo strettamente economico.

(33) Ad ogni modo, considerato che la sabbia rappresenta meno del 5% del mercato svedese degli aggregati e che

([12]) Cfr. decisione della Commissione del 30 novembre 1994, casi IV/33.126 e 33.322 – Cemento, caso IV/M.460 – Holdercim/Cedest e caso IV/M.1030 – Lafarge/Redland.

([13]) Cfr. decisione della Commissione del 30 novembre 1994, casi IV/33.126 e 33.322 — Cemento.

([14]) Caso IV/M.460 – Holdercim/Cedest.

([15]) Caso IV/M.460 – Holdercim/Cedest.

([16]) A titolo di esempio, nel 1995, in Svezia vi erano circa 5 000 cave, 3 785 delle quali per l'estrazione di ghiaia e 487 per quella di pietrisco. Circa 2 700 di queste cave erano in attività nel 1995. Nel periodo 1984-1995, la percentuale della ghiaia rispetto alla produzione complessiva di aggregati è scesa dall'82% al 51%, mentre quella di pietrisco è aumentata dal 13% al 37%. L'obiettivo è quello di ridurre la percentuale di ghiaia al 30% entro l'anno 2000; cfr. la decisione dell'autorità svedese garante della concorrenza nel caso Dnr. 292/97 – NCC/Siab, del 22 luglio 1997.

Skanska estrae e vende quantità estremamente limitate di sabbia (meno del 5%), la sua inclusione non determina, di fatto, alcuna differenza ai fini della presente valutazione, nella quale il mercato degli aggregati verrà pertanto considerato come un unico mercato.

c) **Calcestruzzo**

(34) Il calcestruzzo viene fabbricato mescolando cemento con aggregati ed acqua. Può essere ottenuto per miscelazione presso una centrale di betonaggio («calcestruzzo preconfezionato») ed essere quindi trasportato per mezzo di appositi veicoli (autobetoniere o «truck-mixers») fino al luogo di impiego.

(35) Il calcestruzzo può anche essere miscelato o impastato direttamente sul luogo di impiego. Solitamente, in tal caso è sufficiente addizionare il cemento, contenuto in sacchi, gli aggregati e l'acqua. Si tratta tuttavia di un processo ad uso intensivo di lavoro e la qualità del calcestruzzo così ottenuto non è omogenea. La miscelazione sul posto viene pertanto utilizzata solo per progetti nei quali la velocità e la qualità non sono fattori importanti ed in cui le quantità richieste sono relativamente modeste (< 0,75 m^3 secondo Skanska). Sembra che la miscelazione sul posto rivesta un'importanza economica limitata. Skanska ritiene ad esempio che corrisponda al massimo all'1-2% del calcestruzzo utilizzato nelle sue attività di costruzione.

(36) Una forma più sofisticata di calcestruzzo miscelato sul posto è il calcestruzzo secco, prodotto al quale è sufficiente aggiungere acqua. Il calcestruzzo secco viene preparato secondo procedimenti specifici e consente perciò di ottenere un prodotto di qualità omogenea. Inoltre, il calcestruzzo secco offre un maggiore grado di flessibilità, in quanto riduce la necessità di pianificare con esattezza i tempi e le quantità in cui il calcestruzzo stesso sarà richiesto. Tuttavia, poiché il calcestruzzo secco è decisamente più caro di quello preconfezionato, è improbabile che venga utilizzato quando i volumi richiesti sono maggiori di 1,0 m^3.

(37) Infine, per talune applicazioni, vengono anche messi in commercio componenti o altri prodotti prefabbricati in calcestruzzo, che possono anche essere rinforzati da armature in acciaio.

(38) Nella sua notificazione, Skanska ha sostenuto che, per quanto riguarda il calcestruzzo, i mercati del prodotto rilevanti sono quelli del calcestruzzo preconfezionato, del calcestruzzo secco e dei prodotti prefabbricati in calcestruzzo. Ciascuno di questi mercati verrà valutato in appresso.

i) *Calcestruzzo preconfezionato*

(39) Il calcestruzzo preconfezionato viene messo in commercio e fornito sotto forma di prodotto semi-umido, costituito da cemento (15%), aggregati (85%), nonché acqua ed additivi. Il prodotto viene impiegato come base per il calcestruzzo gettato in opera. Il calcestruzzo preconfezionato è deperibile e viene solitamente fornito in grosse quantità e trasportato in autobetoniere.

(40) Nella sua notificazione, Skanska ha affermato che vi è una certa sostituibilità, a seconda dell'uso effettivo, tra il calcestruzzo preconfezionato, da un lato, e/o il calcestruzzo impastato sul posto, dall'altro. Come osservato in precedenza, dai dati forniti da Skanska sembra piuttosto che il calcestruzzo impastato sul posto abbia un'importanza economica limitata. D'altro canto, i dati trasmessi dalle parti dimostrano che vi è una sostanziale differenza di prezzo tra il calcestruzzo preconfezionato e quello secco, quest'ultimo essendo più caro del 50%. Il fatto che il calcestruzzo preconfezionato venga solitamente impiegato quando sono necessarie quantità ingenti sta inoltre a dimostrare che è più opportuno considerare il calcestruzzo secco come un prodotto complementare.

(41) Ai fini della presente valutazione, si ritiene pertanto che quello del calcestruzzo preconfezionato costituisca un mercato a parte ([17]).

ii) *Calcestruzzo secco*

(42) Come già precisato, il calcestruzzo secco è un calcestruzzo premiscelato che richiede solamente l'aggiunta di acqua. È pertanto un prodotto di facile impiego e tende ad essere utilizzato innanzitutto per le applicazioni che richiedono quantità relativamente modeste, ma una qualità omogenea del prodotto.

(43) Nella sua notificazione, Skanska ha dichiarato che, a seconda delle applicazioni specifiche, vi è una certa concorrenza tra il calcestruzzo secco ed il calcestruzzo tradizionale, impastato sul posto. Sebbene entrambi i prodotti vengano effettivamente usati per applicazioni che richiedono quantità relativamente modeste di calcestruzzo, diversi fattori suggeriscono che la concorrenza tra i due prodotti non sia particolarmente significativa. Innanzitutto, il calcestruzzo secco può essere utilizzato per applicazioni dove la qualità riveste una certa importanza, il che non può dirsi del calcestruzzo tradizionale, impastato sul posto. In secondo luogo, le differenze di prezzo sembrano ancora maggiori di quelle registrate tra calcestruzzo secco e calcestruzzo preconfezionato.

(44) Nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni trasmessa ai sensi dell'articolo 18 (in prosieguo «la risposta»), Skanska ha sostenuto di non essere mai stata un concorrente attivo di Scancem sul mercato del calcestruzzo secco in quanto Skanska si è concentrata sulle vendite alle imprese di costruzioni, mentre le vendite di Scancem erano incentrate sul mercato al dettaglio. Tuttavia, questa argomentazione non tiene conto del fatto che le quantità prodotte da Skanska attraverso le imprese subappaltatrici con le quali ha concluso accordi vengono vendute tramite dettaglianti. Inoltre, Skanska non ha né sostenuto, né fornito prove del fatto che le

([17]) Cfr. decisione della Commissione nei casi IV/M.460 – Holdercim/Cedest e IV/M.1030 Lafarge/Redland.

vendite alle imprese di costruzioni vadano considerate come un mercato distinto da quello delle vendite ai dettaglianti. In conclusione, il calcestruzzo secco dovrebbe essere considerato come un mercato separato rispetto a quello degli altri tipi di calcestruzzo.

iii) *Prodotti prefabbricati in calcestruzzo*

(45) I prodotti prefabbricati in calcestruzzo comprendono ad esempio pilastri, travi, travicelli, banchine spartitraffico, serbatoi, traversine ferroviarie, nonché blocchi ed altri elementi per l'edilizia abitativa. Questi prodotti comprendono normalmente armature in acciaio. Spesso, inoltre, non si tratta di prodotti standardizzati, bensì fabbricati secondo le specifiche precisate dai clienti. I prodotti prefabbricati in calcestruzzo vengono venduti separatamente o come parte di un pacchetto che può includere anche determinate opere di costruzione.

(46) Successivamente alla notificazione, Skanska ha modificato la propria posizione quanto al mercato del prodotto rilevante e sostenuto che i prodotti prefabbricati in calcestruzzo andrebbero distinti in prodotti per l'edilizia e prodotti per infrastrutture (tubature, cordoli, traversine ferroviarie, ecc.). Secondo Skanska, i prodotti per l'edilizia costituiscono una gamma omogenea di prodotti prefabbricati la cui fabbricazione richiede impianti e conoscenze comuni, cosa che, a detta dell'impresa, non si verifica per i prodotti per infrastrutture, che richiedono tecnologie ed apparecchiature differenziate e più specializzate. Skanska ha anche affermato che un'ulteriore distinzione andrebbe operata all'interno dei prodotti per infrastrutture.

(47) Tuttavia, ai fini della presente valutazione, la questione di determinare se sia necessaria una simile distinzione può essere lasciata aperta in quanto, come verrà dimostrato più avanti, gli effetti sul mercato rimarrebbero sostanzialmente gli stessi indipendentemente dal fatto che la valutazione sia basata su un unico mercato generale dei componenti prefabbricati in calcestruzzo o su un mercato dei componenti prefabbricati in calcestruzzo per l'edilizia.

d) **Altri materiali da costruzione**

(48) Scancem ha importanti attività preesistenti in relazione ad una serie di altri materiali da costruzione. Sebbene tali attività non siano direttamente interessate dall'operazione notificata, esse rafforzerebbero indirettamente la posizione combinata delle parti su altri mercati. Queste attività di Scancem comprendono ad esempio la produzione di materiali come pannelli in cartongesso, utilizzati per la costruzione di pareti, pavimenti e soffitti. Ne fanno parte anche prodotti per il livellamento o la levigatura di solai, nuovi o ricostruiti, prima della posa di pavimenti in legno, tessuto o materiali plastici, nonché intonaci a gesso, impiegati per livellare le pareti prima della pittura o della posa della carta da parati ed utilizzati sia nella costruzione di nuovi edifici, sia in progetti di ristrutturazione.

(49) In una comunicazione inviata di recente, Skanska ha proposto che alcuni di questi prodotti – prodotti per il livellamento di solai, malta (un tipo di «cementante» impiegato tra l'altro per costruzioni in muratura) ed intonaci per esterni – siano valutati insieme con il calcestruzzo secco. Secondo Skanska, tutti questi prodotti costituirebbero un unico «gruppo di prodotti», poiché presentano un alto grado di sostituibilità dal lato dell'offerta. Tuttavia, Skanska non è stata in grado di produrre dati di mercato significativi riguardanti la vendita di questo «gruppo di prodotti», né ha fornito informazioni circa la loro presunta sostituibilità.

(50) Ai fini della presente valutazione, non è tuttavia necessario pervenire ad una conclusione definitiva sulla portata esatta del mercato dei pannelli in cartongesso, dei prodotti per il livellamento di solai e degli intonaci a gesso, in quanto essa non sarebbe rilevante per valutare l'operazione in esame.

e) **Costruzioni**

(51) Oltre che sui mercati individuati da Skanska nella sua notificazione, dagli accertamenti risulta che l'acquisizione notificata avrebbe ripercussioni anche sul mercato delle costruzioni, dove Skanska è il principale fornitore operante in Svezia.

(52) Gli operatori del settore, inclusa Skanska, hanno sostenuto che il mercato delle costruzioni andrebbe scisso in due distinti mercati rilevanti: quello dell'edilizia abitativa e quello della costruzione di infrastrutture (come strade, ferrovie, gallerie e ponti). Una simile distinzione sarebbe giustificata dal fatto che le competenze, il personale, i macchinari e le altre apparecchiature richiesti per operare sui due mercati sono diversi ([18]).

(53) Inoltre, una distinzione può essere fatta anche in relazione alle dimensioni del progetto di cui trattasi. Infatti le condizioni concorrenziali variano notevolmente a seconda che si tratti di progetti di piccole o grandi dimensioni. Sebbene non vi sia un confine preciso tra quelli che possono essere considerati rispettivamente piccoli o grandi progetti, l'autorità svedese garante della concorrenza ha fatto una distinzione tra progetti il cui valore complessivo è rispettivamente inferiore o superiore a 40 milioni di SEK (all'incirca 4,6 milioni di ECU). In base alla legge svedese sugli appalti pubblici, 40 milioni di SEK è la soglia, in termini di valore, al di sopra della quale i progetti devono essere aggiudicati

([18]) Cfr. anche la decisione dell'autorità svedese garante della concorrenza nel caso Dnr. 292/97 — NCC/Siab, del 22 luglio 1997.

con gara d'appalto. Inoltre, in Svezia, le imprese di costruzioni in grado di realizzare progetti superiori a tale valore sono in numero decisamente inferiore rispetto a quelle che potrebbero realizzare progetti di valore inferiore.

(54) È pertanto opportuno valutare la posizione di mercato di Skanska tenendo separati il mercato dell'edilizia abitativa e quello della costruzione di infrastrutture. Inoltre, all'interno di ciascuno di questi mercati, vanno distinti i progetti con un valore complessivo rispettivamente inferiore o superiore a 40 milioni di SEK.

f) **Conclusione relativa ai mercati del prodotto**

(55) In base a quanto finora esposto, la Commissione è giunta alla conclusione che vi sono mercati distinti per il cemento, gli aggregati, il calcestruzzo preconfezionato e quello secco. Per quanto riguarda i componenti prefabbricati in calcestruzzo, non è invece necessario stabilire se costituiscano un unico mercato o se, come proposto da Skanska, vadano distinti in prodotti per l'edilizia e prodotti per infrastrutture. Per i prodotti restanti, la definizione del mercato del prodotto può restare aperta.

B. Mercati geografici rilevanti

(56) La Commissione ha sostenuto in passato che il mercato del cemento può essere considerato come un insieme di mercati, facenti perno attorno ai vari stabilimenti e in parte sovrapposti gli uni agli altri, tanto da coprire tutta l'Europa. L'estensione di ciascun mercato così come l'entità delle zone comuni dei mercati è funzione della distanza, rispetto allo stabilimento, alla quale il cemento può essere venduto ([19]).

(57) Tuttavia, nella sua notificazione, Skanska ha fatto valere che il mercato del cemento è fondamentalmente un mercato regionale/nazionale, ma ha fornito dati relativi alle quote di mercato solo a livello nazionale. Si può osservare che non vi sono praticamente né esportazioni, né importazioni tra Svezia o Finlandia ed altri Stati membri ([20]). Nella risposta, Skanska ha precisato che la situazione è diversa in Norvegia, dove la principale fonte di importazione è l'impresa Blue Circle (Regno Unito). Tuttavia, andrebbe osservato che questa impresa è azionista al 50 % dei terminali di importazione di Embra in Norvegia. In conclusione, l'apparente mancanza di importazioni sta ad indicare che i produttori di cemento di altri Stati membri non hanno tentato di esercitare una pressione concorrenziale nella regione nordica attraverso le loro esportazioni. Ciò vale anche per la Norvegia, dove, al di là dell'investimento strutturale effettuato da Blue Circle, cui si è fatto riferimento, non vi sono state sostanzialmente importazioni prevenienti da altri produttori di cemento dell'Europa occidentale.

(58) Di conseguenza, il mercato sul quale va valutata l'operazione in questione non è quello europeo, bensì quello dei tre paesi nordici in questione o, al massimo, dell'intera area nordica. Considerato che Scancem è l'unica impresa produttrice di cemento nei tre paesi nordici, la mancanza di scambi tra tali paesi non consente di concludere necessariamente che il mercato geografico non sia quello dell'area nordica. Ad ogni modo, la questione di stabilire se il mercato rilevante sia quello nazionale o quello nordico non è determinante, in quanto il risultato della valutazione sarebbe lo stesso indipendentemente dalla definizione utilizzata.

(59) Skanska ha sostenuto che i mercati dei componenti prefabbricati in calcestruzzo, del calcestruzzo secco, dei pannelli in cartongesso, dei materiali di rivestimento, dei prodotti per il livellamento di solai e degli intonaci a gesso hanno prevalentemente dimensione nazionale. Ciò è stato sostanzialmente confermato dalle indagini condotte, dalle quali risulta che in genere le importazioni e le esportazioni di tutti i prodotti citati sono relativamente modeste. Inoltre, Skanska ha dichiarato che, per quanto concerne la produzione di calcestruzzo in Svezia, esiste una procedura specifica di certificazione gestita dalla BBC, un'organizzazione di categoria. Prima della certificazione, il produttore deve, tra l'altro, verificare le proprietà delle materie prime.

(60) Il mercato dell'edilizia e quello della costruzione di infrastrutture sono mercati nazionali, almeno per quanto concerne i progetti di grandi dimensioni. È ancora piuttosto raro che imprese di costruzioni non svedesi realizzino progetti in Svezia, se non in subappalto o in un consorzio con Skanska o un'altra impresa di costruzioni svedese. Ai fini della presente valutazione non è necessario definire la portata geografica dei mercati relativi ai piccoli progetti.

(61) In conclusione, non si può ritenere che le dimensioni dei mercati summenzionati siano maggiori di quelle nazionali. Al tempo stesso, le indagini dimostrano che la struttura dell'offerta, il livello dei prezzi ed altre condizioni concorrenziali non differiscono in modo sostanziale all'interno di ciascun paese.

(62) Nella notificazione, Skanska ha sostenuto che i mercati del calcestruzzo preconfezionato e degli aggregati hanno carattere locale, per gli elevati costi di trasporto e, per quanto riguarda il calcestruzzo preconfezionato, per il fatto che distanze superiori ad un'ora di trasporto vanno a scapito della qualità. In una successiva comunicazione, Skanska ha rivisto la propria posizione, affermando che questi mercati andrebbero comunque valutati a livello nazionale in quanto all'interno del paese vi sono sovrapposizioni tra i segmenti locali. Secondo Skanska, le limitazioni concorrenziali incontrate dai fornitori a livello locale sono determinate dalla concorrenza all'interno di una rete nazionale di segmenti che si intersecano. Alcuni dei terzi interessati hanno dichiarato di ritenere i mercati del calcestruzzo preconfezionato e degli aggregati mercati locali o regionali, tuttavia, altri hanno avanzato argomentazioni simili a quelle proposte da Skanska nella

([19]) Cfr. decisione della Commissione del 30 novembre 1994, casi IV/33.126 e 33.322 – Cemento.

([20]) Le importazioni provengono dai paesi dell'ex blocco dell'Europa dell'Est, mentre le esportazioni di Scancem sono dirette prevalentemente verso gli Stati Uniti e l'Africa. Scancem importa cemento bianco dalla Danimarca. Le importazioni indipendenti provenienti da altri Stati membri rappresentano meno dell'1 % delle vendite svedesi.

sua successiva comunicazione, pronunciandosi cioè a favore di un mercato nazionale.

(63) Da un punto di vista economico, il bacino di utenza per un impianto di produzione coincide di norma con un'area all'interno della quale il trasporto possa avvenire in meno di un'ora circa. Dal punto di vista dei clienti, un'ora di distanza può lasciare una scelta tra uno, due o più fornitori, a seconda della loro ubicazione. È evidentemente impossibile definire esattamente tutte le possibili combinazioni e permutazioni, che sono una funzione della densità e della distribuzione sia della popolazione dei clienti che della rete dei fornitori. Inoltre, per ogni particolare acquirente di calcestruzzo preconfezionato, o di aggregati, la scelta dei fornitori per ciascun progetto specifico sarà limitata in relazione all'ubicazione sia del cantiere che del produttore. Poiché la maggior parte degli acquirenti di questi prodotti sono imprese di costruzioni operanti in un'area geografica piuttosto estesa (nella maggior parte dei casi operanti a livello nazionale), l'identità ed il numero dei fornitori che risultano economicamente convenienti varieranno per ciascun progetto.

(64) Inoltre, il grado di sovrapposizione che si verifica tra i bacini di utenza dei fornitori insieme alla distribuzione della popolazione degli acquirenti non solo determineranno le interazioni concorrenziali tra impianti di produzione di calcestruzzo preconfezionato geograficamente vicini, ma innescheranno anche, in una certa misura, effetti di trascinamento o reazioni a catena che coinvolgeranno anche i fornitori più distanti. Per di più, molti parametri importanti sotto il profilo della concorrenza, come l'ubicazione degli impianti produttivi, la gamma e la qualità dei prodotti offerti, il livello dei servizi (orari di apertura, ecc.), la pubblicità, la promozione e, in parte, i prezzi e gli sconti concessi, non vengono decisi a livello locale, ma a livello regionale o nazionale. Tali decisioni sono solitamente applicate su scala nazionale. Tenuto conto di queste considerazioni, è necessario e pertinente procedere all'aggregazione di quelli che, dal punto di vista di ciascun progetto specifico, possono costituire un mercato prettamente locale.

(65) L'aggregazione dei dati relativi alle vendite può essere fatta, in linea di principio, ad un numero indefinito di livelli diversi. Le importazioni e le esportazioni di calcestruzzo preconfezionato e di aggregati sono praticamente inesistenti, fenomeno questo che può essere spiegato alla luce degli elevati costi di trasporto e, per gli aggregati, della loro deperibilità. La dimensione più ampia del mercato che si possa prendere in considerazione non può quindi essere che quella nazionale.

(66) Skanska e Scancem (così come i loro principali concorrenti) gestiscono impianti per la produzione di calcestruzzo preconfezionato e di aggregati, distribuiti su un'ampia area geografica. Sebbene le informazioni disponibili suggeriscano che le quote di mercato delle parti possano variare in una certa misura, se calcolate a livello nazionale, regionale o locale, non è necessario, ai fini della valutazione dell'operazione in esame, stabilire in via definitiva l'esatta dimensione del mercato geografico rilevante, poiché la valutazione non darebbe risultati significativamente diversi se condotta a livello nazionale, regionale o locale.

(67) Da quanto finora esposto, risulta che una valutazione delle ripercussioni dell'operazione sulla concorrenza può essere effettuata sulla base della forza delle parti a livello nazionale, tenendo conto anche dei dati relativi ai mercati del calcestruzzo preconfezionato e degli aggregati a livello regionale e locale ([21]).

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE E CON IL FUNZIONAMENTO DELL'ACCORDO SEE

A. Materie prime

a) Cemento

i) *Quadro generale*

(68) Scancem opera nel settore della produzione del cemento in Svezia, Norvegia e Finlandia. In questi tre paesi, le suddette attività sono gestite attraverso tre imprese nazionali ([22]), che insieme formano un'unica unità commerciale (Cement Nordic) comprendente le attività nel settore del cemento in Svezia (con tre stabilimenti), Norvegia (con due stabilimenti) e Finlandia (con due stabilimenti), che ha registrato nel 1997 un volume d'affari complessivo di 367,5 milioni di ECU ([23]). Scancem International comprende, tra l'altro, l'intera produzione internazionale di cemento e le relative attività di esportazione, queste ultime dirette soprattutto verso l'Africa e gli USA, ed ha registrato un volume d'affari di 439,2 milioni di ECU nel 1997. Infine, la controllata Castle Cement è attiva nel settore della produzione di cemento nel Regno Unito ed il suo volume d'affari è stato pari a 225,3 milioni di ECU (corrispondente ad una quota di mercato del [20-30 %([24])] circa) nel 1997. Skanska non produce cemento ma rappresenta, in veste di maggiore produttore di calcestruzzo nonché della maggiore impresa di costruzione del paese, il più importante acquirente di cemento nella regione nordica.

(69) I mercati del cemento di Svezia, Norvegia e Finlandia raggiungono un volume annuo stimato tra gli 80 ed i 95 milioni di ECU in ciascun paese. La quota di mercato detenuta da Scancem in ciascuno dei paesi menzionati, stando alle cifre fornite dalla stessa impresa e da terzi, corrisponde a circa [80-90 %]*. Le quote di mercato sono rimaste stabili a […]* negli ultimi tre anni. Nei suddetti paesi non è presente alcun altro produttore di cemento e l'unico concorrente su tali mercati, con una quota di mercato superiore al 5 % , è rappresentato dalla società norvegese Embra, che importa il cemento dalla Lituania.

(70) Dalla notifica emerge che le vendite complessive di cemento sono aumentate in Norvegia ed in Finlandia di

([21]) Caso IV/M.460 – Holdercim/Cedest e caso IV/M.1030 – Lafarge/Redland.

([22]) Antecedentemente alla sopra menzionata fusione avvenuta nel 1995 tra i cementifici Euroc e Aker, le attività relative al cemento nel mercato svedese e finlandese erano gestite da Euroc, quelle sul mercato norvegese da Aker mentre le attività nel Regno Unito e le altre attività internazionali erano di competenza di Scancem JV, impresa comune costituita tra le due menzionate imprese.

([23]) Le parti hanno trasmesso nel corso della procedura continui aggiornamenti delle cifre, relative ad esempio al loro volume d'affari. Se non specificato altrimenti, tutte le cifre indicate in appresso corrispondono a quelle trasmesse più recentemente.

([24]) Le parti del testo omesse o adattate, per evitare la divulgazione di dati riservati, sono indicate da parentesi quadre, seguite da un asterisco.

oltre il 20% tra il 1995 ed il 1997. Nello stesso periodo, le vendite sul mercato svedese sono diminuite di poco meno del 20%. Nonostante queste tendenze di senso contrario, Scancem è riuscita a mantenere, per tutto il periodo, prezzi di vendita sostanzialmente invariati nei tre paesi […]*. L'utilizzo della capacità produttiva dell'impresa è aumentato nello stesso periodo da […]* in Norvegia e da […]* in Finlandia, mentre è diminuito da […]* in Svezia.

ii) *Struttura dell'offerta*

(71) Scancem è l'unico produttore di cemento in Svezia e possiede tre cementifici ubicati nella regione meridionale della Svezia, e precisamente a Slite, Degerhamn e Skövde, con una capacità produttiva complessiva di circa [< 2]* milioni di tonnellate di clinker (rispettivamente [> 1, < 1 e < 1]* milioni di tonnellate) ([25]). I primi due stabilimenti si trovano sulle isole Gotland e Öland nel mar Baltico.

(72) I costi fissi per la produzione di cemento sono elevati. Stando alle cifre fornite da Scancem, la proporzione dei costi fissi nel 1997 (al netto degli ammortamenti e dei costi finanziari) ammontava al […]* a Slite e Degerhamn, mentre a Skövde era del […]*. L'impresa pertanto è fortemente incentivata ad utilizzare in massimo grado gli impianti di produzione. In Svezia, l'utilizzo degli impianti di Scancem è generalmente stato di almeno […]*, ad eccezione dello stabilimento di Skövde, dove l'utilizzo è […]* negli ultimi tre anni ed ora è […]*.

(73) Per quanto attiene alla distribuzione, Scancem dispone complessivamente di 18 terminali (compresi quelli presso i tre cementifici), ubicati lungo la costa svedese. Data l'ubicazione geografica degli stabilimenti di Scancem, il cemento è trasportato ai terminali via mare (ad eccezione dello stabilimento di Skövde, al quale le consegne giungono per ferrovia al terminale ubicato a Göteborg). La capacità massima media di ciascun terminale è di circa 15 mila tonnellate. Il terminale più grande si trova a Stoccolma ed ha una capacità massima di 33 200 tonnellate. Le parti hanno calcolato l'utilizzo delle capacità in termini della massima quantità di merce depositata in un terminale in un anno. Impiegando tale parametro di misura, l'utilizzo della capacità è stata indicata nel […]* per la maggior parte dei terminali.

(74) Più di [gran parte]* delle vendite di cemento di Scancem viene effettuato alla rinfusa, direttamente al cliente. I clienti in genere caricano il cemento direttamente presso il terminale e lo trasportano a proprie spese su strada o ferrovia. Il rimanente delle vendite, consistente in cemento in sacchi, avviene per il tramite di terzi distributori, ad esempio gli esercizi specializzati in materiale da costruzione ed i punti vendita di materiale da bricolage. Inoltre il reparto vendite di Scancem (dove lavorano complessivamente 45 persone impiegate nelle vendite, marketing, ricerca e sviluppo e assistenza tecnica ai clienti) è gestito centralmente da Stoccolma, sebbene vi siano uffici vendita anche a Göteborg e Malmö.

(75) Stando alle informazioni a disposizione della Commissione, l'impressa norvegese Embra è l'unica società che attualmente vende in Svezia cemento importato ([26]). Embra, di proprietà del gruppo norvegese Selvaag Group, opera nel settore della produzione e distribuzione del cemento e degli aggregati leggeri, ed ha attività commerciali nei paesi nordici, negli Stati baltici, in Polonia e in Germania, Embra è entrata nel mercato svedese nel 1992 ed importa cemento da uno stabilimento di cui detiene una quota societaria, AB Akmenes Cementas, situato in Lituania ([27]). Sulla base della sua Relazione annuale, nel 1997 Embra ha venduto 58 000 tonnellate di cemento in Svezia. L'impresa gestisce tre terminali in Svezia: due nella regione meridionale lungo la costa (Halmstad e Åhus) ed uno all'interno (Västerås). Tali terminali sono considerevolmente più piccoli di quelli gestiti da Scancem. Embra ha registrato considerevoli perdite.

(76) Inoltre, Scancem ha stipulato tre accordi di cooperazione nel settore del cemento con FLS Industries/Aalborg Portland (l'unico cementificio danese). Un accordo ha per oggetto, la cooperazione relativa all'offerta di cemento per la costruzione del ponte sull'Öresund tra la Svezia e la Danimarca. Il secondo accordo […]*. Il terzo è un accordo di cooperazione volto all'uso di uno speciale metodo brevettato per la riduzione del contenuto di cromo nel cemento.

iii) *Dimensioni e quote di mercato*

(77) Stando alle cifre presentate da Skanska, il mercato del cemento in Svezia faceva registrare nel 1997 un volume d'affari di circa 90 milioni di ECU (1 315 000 tonnellate). Tali cifre sono generalmente in linea con quelle presentate da altre imprese e sono state pertanto utilizzate ai fini della valutazione del presente caso. Contrariamente all'aumento registrato in Norvegia e Finlandia (del 22% e 24% rispettivamente), le vendite di cemento in Svezia sono diminuite del 15% tra il 1995 ed il 1997. Secondo Skanska, la vendita di cemento è strettamente collegata al livello di attività di costruzione ed alla proporzione di calcestruzzo utilizzata nei materiali da costruzione. Stando alla notifica, Skanska prevede che il mercato svedese del cemento aumenterà leggermente nei prossimi anni, del 3-5%.

(78) Secondo la notifica, Scancem detiene una quota di mercato […]* (come valore e volume), che è stata confermata dalle indagini della Commissione. La sua quota è rimasta piuttosto stabile negli ultimi tre anni ([…]* nel 1996 e […]* nel 1995). Sulla base delle cifre fornite

([25]) Scancem ritiene che soltanto la capacità produttiva di clinker possa essere misurata con un ragionevole grado di precisione.

([26]) Le parti hanno dichiarato nella notifica che Nordic Industrial Cement (NIC) rappresenta uno dei principali concorrenti in Svezia. L'impresa è stata, tuttavia, acquistata da Scancem nel marzo 1998, ed è stata posta in liquidazione. Le parti hanno dichiarato che Cem-Ox Import & Export AB sta costituendo un terminale per il cemento a Oxelösund in Svezia, ma non sono riuscite a verificare se l'impresa abbia effettivamente avviato una qualche attività imprenditoriale.

([27]) Nel 1997 Scancem […]*.

dalle parti, la quota di Embra è pari al […]* circa del mercato totale e pertanto costituisce meno di un decimo di quella detenuta da Scancem. Anche dal confronto tra i sistemi distributivi di Embra e di Scancem, è evidente che la copertura geografica di Scancem è molto più estesa. In base alle informazioni a disposizione della Commissione, si può supporre che il rimanente volume del mercato del cemento in Svezia provenga da limitate importazioni finalizzate a specifici progetti ([28]).

(79) Nella sua risposta, Skanska ha affermato che i prezzi medi di vendita praticati da Scancem in Svezia (corretti dell'inflazione) sono diminuiti di circa […]* dal 1995 al 1997, e che i suoi margini, nello stesso periodo, si sono ridotti dal […]* ([29]).

(80) Tuttavia, l'andamento di tali prezzi e dei margini è rilevante ai fini della presente valutazione nella misura in cui fornisce un indicatore del potere di mercato (o della sua assenza). Il fatto che l'impresa, in risposta ad un calo significativo del volume di mercato ed alla maggiore attività di Embra, abbia abbassato i prezzi del […]* non può essere visto come un segno della mancanza di potere di mercato. Tale deduzione può essere confermata da un'analisi delle attività di Scancem nei tre paesi nordici nel periodo 1995-1997. Come già affermato, tale periodo ha fatto registrare un significativo calo nelle vendite di cemento in Svezia, mentre in Finlandia ed in Norvegia la vendite sono salite rispettivamente del 22 % e 24 %. È anche importante osservare che nello stesso periodo l'unico concorrente significativo di Scancem, l'impressa Embra, è presente in tutti e tre i paesi.

(81) Le cifre relative ai margini di profitto per i singoli paesi, presentate nella risposta di Skanska, indicano, al massimo ([30]), che i margini di profitto di Scancem seguono un andamento ciclico. Infatti, i margini indicati per la Norvegia e la Finlandia mostrano […]*. Pertanto, le cifre presentate da Skanska in relazione ai margini di profitto decrescenti per la Svezia tra il 1995 ed il 1997 non possono essere considerate indicative della mancanza di potere di mercato da parte di Scancem. Piuttosto, tali cifre, indicherebbero che i margini di profitto sono strettamente correlati al grado di utilizzo degli impianti. Ciò è prevedibile nell'industria del cemento, che è essenzialmente basata su economie di scala. Si deve quindi concludere in primo luogo che il livello dei margini di profitto di Scancem nei paesi nordici non è stato significativamente ridotto dalla presenza di Embra o da altri concorrenti e, in secondo luogo, che l'andamento di tali margini non è incompatibile con le conclusioni sopra esposte in merito al potere di mercato di Scancem nei paesi nordici, compresa la Svezia. Le parti non hanno addotto alcun argomento che indichi che i margini di profitto in Svezia non aumenteranno di nuovo non appena il ciclo economico invertirà la tendenza e aumenterà l'utilizzo delle capacità produttive.

(82) In conclusione, i fatti esistenti indicano che Scancem, nonostante le tendenze variabili del ciclo economico, è riuscita a mantenere i suoi margini di profitto […]* in tutti e tre i paesi nordici. Inoltre, tali fatti non indicano che limitazioni di natura concorrenziale, ad esempio attraverso l'attività di Embra, abbiano avuto un impatto significativo sulla politica dei prezzi di Scancem o sui suoi margini di profitto.

iv) *Barriere all'ingresso*

(83) Secondo la notifica, la costruzione di un impianto per la produzione del cemento costerebbe sui 200 milioni di ECU. Per tale ragione le parti ritengono che la concorrenza potenziale possa provenire soltanto dalle importazioni. Le importazioni di cemento dipendono, tuttavia, dagli investimenti effettuati in terminali e sili di stoccaggio e da un sistema di distribuzione esteso, compresi i mezzi di trasporto. In genere, un silo dovrebbe essere utilizzato per un solo tipo di cemento alla volta e, secondo Scancem, occorre parecchio tempo (fino a diversi giorni) per cambiare la destinazione del silo ad un altro tipo di cemento. Nel corso delle indagini della Commissione è stato segnalato da altri partecipanti al mercato che gli investimenti minimi iniziali per un importatore ammonterebbero a circa 2 milioni di ECU per un unico silo di 6 000 tonnellate, che potrebbe immagazzinare in modo economicamente efficiente circa 40-60 000 tonnellate di cemento all'anno (ovvero due sili di 3 000 tonnellate con un costo di 1,2-1,7 milioni l'uno) ([31]).

(84) Skanska ha affermato che i costi di accesso al mercato non sono proibitivi e che, di conseguenza, l'ingresso di un nuovo concorrente sarebbe possibile. Tuttavia, le cifre sui costi d'ingresso devono tenere conto del fatto che la capacità media di Scancem presso i suoi terminali è di circa 15 000 tonnellate e che l'impresa raggiunge negli stessi un utilizzo di capacità del […]. Pertanto, anche se l'osservazione di Skanska fosse accolta, è improbabile che tale ingresso, eventuale, limiterebbe significativamente il comportamento sul mercato di Scancem.

(85) L'ingresso di Embra nel mercato svedese nel 1992 può servire ad illustrare le difficoltà incontrate da un importatore di cemento, nonché il modesto impatto che il nuovo concorrente ha avuto sulla posizione dominante di Scancem. Come già affermato, Embra ha investito in tre terminali di distribuzione in Svezia. Le indagini indicano che l'impresa, al fine di raggiungere il suo livello attuale di vendite, ha dovuto offrire prezzi significativa-

([28]) Skanska ha affermato che i contraenti del progetto «Öresund Link» (di cui Skanska è parte) hanno importato cemento dalla Spagna, in connessione con la costruzione del ponte tra la Svezia e la Danimarca. Tuttavia, dato che tale importazione si riferisce a prodotti in calcestruzzo prefabbricato, non è chiaro perché esso dovrebbe essere incluso nelle statistiche ufficiali sulle importazioni di cemento.

([29]) I margini di profitto in Finlandia sono stati indicati in […]* nel 1995 e […]* nel 1997. Per la Norvegia le cifre corrispondenti sono state […]* e […]*.

([30]) L'impresa non ha fornito alcuna indicazione della modalità di calcolo di tali cifre.

([31]) A questi costi di avviamento bisognerebbe aggiungere i costi per l'organizzazione del trasporto dal cementificio ai terminali (Scancem possiede tre navi costruite espressamente a tale scopo), nonché i costi di certificazione del prodotto, il capitale circolante, il personale, il marketing, ecc.

mente inferiori a quelli di Scancem. Conseguentemente, Embra ha riportato rilevanti perdite negli ultimi anni. Per il 1997 il risultato operativo dell'attività nel settore del cemento rivela una perdita di 2 720 000 SEK su un fatturato di 38 312 000 SEK. Inoltre, secondo la sua relazione annuale, questa strategia ha permesso all'impresa di aumentare la propria quota di mercato in Svezia di un solo punto percentuale dal 1995 al 1997.

(86) Come è già stato illustrato, i margini di profitto di Scancem non sono stati significativamente erosi dallo sforzo di Embra di aumentare la propria presenza sul mercato, anche se l'impresa ha attuato una strategia basata su notevoli investimenti e prezzi inferiori di vendita del cemento. Ciò è confermato dai risultati delle indagini, le quali mostrano che diversi clienti non considerano Embra un'alternativa fattibile a Scancem, quanto piuttosto un'integrazione alle loro attuali forniture presso Scancem. Pertanto, è improbabile non solo che nuovi concorrenti entrino nel mercato nel prossimo futuro, ma anche che un tale ingresso potrebbe avere l'effetto di ridurre in modo significativo il potere di mercato di Scancem.

(87) Pertanto, la barriera più significativa all'ingresso di nuovi concorrenti sul mercato è con ogni probabilità costituita dalle elevate e stabili quote di mercato detenute da Scancem, nonché della capacità produttiva dei suoi impianti, che è circa il doppio del consumo annuo di cemento. Inoltre, in conseguenza dell'elevata proporzione dei costi fissi nella produzione del cemento, Scancem ha un forte incentivo a difendere la sua attuale posizione in un mercato in cui si può prevedere soltanto un modesto incremento nel prossimo futuro. Pertanto si deve concludere che non esiste la prova di un prevedibile potenziale nuovo ingresso sul mercato nel prossimo futuro su scala sufficientemente vasta da neutralizzare il potere di mercato di Scancem.

v) *Assenza di potere negoziale degli acquirenti*

(88) Scancem ha circa [100-200]* clienti che acquistano cemento, dei quali circa [< 100]* acquistano almeno 300 tonnellate all'anno. I principali clienti sono Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong e Strängbetong. Tali imprese sono tutte attive in uno o più mercati dei materiali da costruzione e sono rappresentate su gran parte del territorio svedese. Tuttavia, a parte Skanska, nessuna di loro ha vincoli verticali con un fornitore di cemento.

(89) Skanska è attualmente il maggiore singolo cliente ed acquista più di quanto Scancem utilizzi a livello interno nella sua attività commerciale di materiali da costruzione. Sulla base delle cifre del 1997 presentate da Scancem, Skanska e Swerock rappresentano ciascuno il […]* delle vendite nazionali di Scancem, corrispondenti al […]* delle vendite complessive di Scancem sul mercato svedese (comprese le esportazioni). NCC è il terzo cliente in ordine di grandezza e rappresenta meno del […]* delle vendite nazionali di Scancem, corrispondenti a meno del […]* delle vendite complessive di Scancem. Gli altri clienti, compreso Färdig Betong e Strängbetong, rappresentano tutti insieme molto meno del […]* delle vendite nazionali di Scancem, e meno del […]* delle sue vendite complessive. Una caratteristica comune di tutti i clienti di Scancem nel ramo del cemento è che essi soddisfano una elevata proporzione del proprio fabbisogno di cemento acquistando da Scancem (fino al 100 %) ([32]). Ciascun cliente è pertanto significativamente più dipendente da Scancem, di quanto sia vero il contrario. Pertanto, sulla base dei loro acquisti, la grande maggioranza di detti clienti non dispone di alcun potere negoziale, se non insignificante.

(90) Le indagini della Commissione hanno dimostrato che la grande maggioranza dei clienti di Scancem dispongono di un'unica fonte di acquisto di cemento, vale a dire Scancem. Molti clienti hanno dichiarato che non considerano Embra un'alternativa fattibile rispetto a Scancem. I relativamente pochi clienti che acquistano cemento anche da Embra ritengono tali acquisti un'integrazione delle forniture già esistenti presso Scancem. Pertanto, la maggioranza dei clienti non ritiene che vi siano valide fonti alternative per l'approvvigionamento di cemento in Svezia.

(91) In questo contesto, giova altresì notare che in contratti di Scancem con gli acquirenti che acquistano più di 300 tonnellate all'anno sono negoziati individualmente, in genere per un periodo di 1-3 anni e spesso includono anche progetti comuni di ricerca e di sviluppo nel settore del cemento. Conseguentemente, tali clienti sono vincolati a Scancem non solo dalla mancanza di alternative valide, ma anche dai contratti in corso.

(92) In conclusione, gli elementi di fatto a disposizione indicano che nemmeno i maggiori clienti sono in grado di influenzare in modo effettivo il comportamento di mercato di Scancem.

vi) *Conclusioni*

(93) Le quote di mercato detenute da Scancem creano, da sole, una forte presunzione che la società detenga una posizione dominante ([33]). Tale conclusione è ulteriormente rafforzata dalla manifesta capacità dell'impresa di mantenere, in modo altamente indipendente dall'andamento esterno del mercato, i suoi prezzi di vendita ed i margini di profitto, anche in un periodo in cui, come già menzionato, le vendite totali del cemento in Svezia sono diminuite di circa il 15 % .

([32]) Nella sua risposta, Skanska ha presentato esempi in cui, precedentemente alla costituzione di Scancem nel 1995, ha cercato quote da altri produttori o commercianti europei nel settore del cemento. Tuttavia, poiché nessuno di tali contatti sembra aver dato luogo ad acquisti di cemento, non si comprende perché tale argomentazione sia, agli occhi di Skanska, rilevante per la presente valutazione.

([33]) Giova osservare che il tribunale della città di Stoccolma (Stockholm Tingsrätt) ha statuito nella sentenza pronunciata il 19 marzo 1998 che Scancem detiene una posizione dominante sul mercato nordico del cemento (causa n. T 8-1002-97, pag. 17).

vii) *Rafforzamento della posizione dominante sul mercato svedese del cemento*

(94) L'operazione notificata produrrebbe effetti verticali tra il settore del cemento, da una parte, e quello del calcestruzzo e dei materiali da costruzione basati su altri minerali, dall'altra. Tale relazione deriva dal fatto che il cemento (assieme agli aggregati) costituisce la principale materia prima per la produzione di questi ultimi prodotti. Gli effetti di ricaduta sul calcestruzzo e sui prodotti connessi sono illustrati in appresso.

(95) Come già affermato, Scancem deteneva, prima dell'operazione notificata, una posizione dominante sul mercato svedese del cemento con una quota di mercato […]*. Non vi sono altri produttori di cemento e le rimanenti vendite di cemento sono costituite da importazioni da paesi non appartenenti al SEE. L'operazione notificata potrebbe precludere ulteriormente ad altri importatori la possibilità di vendere cemento in Svezia.

(96) Una proporzione pari all'80-90 % di tutto il cemento è venduta all'industria del calcestruzzo. A seguito della concentrazione, Skanska sarebbe, di gran lunga, il maggior produttore di diversi tipi di calcestruzzo e si deve supporre che Skanska non sarebbe incentivata ad acquistare cemento dai concorrenti di Scancem. Pertanto, questo segmento di mercato sarebbe effettivamente precluso agli importatori di cemento.

(97) Inoltre, anche gli altri produttori di prodotti di calcestruzzo avrebbero minori opportunità di acquistare cemento importato, giacché, a seguito dell'operazione, dipenderebbero da Skanska in misura considerevolmente maggiore di quanto fossero precedentemente dipendenti da Scancem. A seguito dell'operazione, tale dipendenza può, in aggiunta a quella creata dalla posizione dominante di Scancem nel settore del cemento, derivare dalla posizione della nuova impresa nel settore del calcestruzzo e degli aggregati (i quali sono gli altri principali materiali necessari alla produzione di calcestruzzo).

(98) Inoltre, il fatto che Skanska costituisce la maggiore impresa di costruzione della Svezia, con rilevanti attività anche in Norvegia e Finlandia, significa che Skanska è uno dei principali clienti di gran parte dei produttori di calcestruzzo. Questi ultimi sono imprese considerevolmente più piccole di Skanska (in termini di potere finanziario). Nessuna di esse è verticalmente integrata con i produttori di cemento a monte, né – in genere – con il mercato dell'edilizia a valle.

(99) Alla luce di quanto precede, Skanska sarebbe in grado di attuare diverse strategie per promuovere un rapporto di fedeltà tra gli acquirenti di cemento di Scancem. Infatti, se Skanska dovesse ritenere che un determinato cliente agisca in maniera non compatibile con i propri interessi, potrebbe inasprire le condizioni di vendita del prodotto, focalizzare le sue attività concorrenziali sui mercati del calcestruzzo nei confronti di quella impresa e/o ridurre o minacciare di ridurre i suoi acquisti dalla stessa. Tale varietà di misure non era precedentemente disponibile a Scancem.

(100) In questo contesto va ricordato anche che un'altra conseguenza negativa della concentrazione è costituita dal fatto che essa crea un nuovo legame tra Scancem e FLS Industries/Aalborg Portland (il monopolio danese nella produzione del cemento), per il tramite di AB Sydsten, che attualmente rappresenta un'impresa comune al 50/50 tra FLS e Skanska. Sydsten è un importante produttore di calcestruzzo nella Svezia meridionale e potrebbe, in mancanza della concentrazione, costituire un mezzo per l'ingresso di FLS Industries sul mercato svedese.

(101) Sulla base di quanto precede, la Commissione ritiene che Skanska, a seguito dell'operazione, si troverebbe in posizione ancora migliore di Scancem per precludere i mercati alla concorrenza del cemento importato, e che le relazioni verticali create attraverso l'operazione porterebbero pertanto al rafforzamento di una posizione dominante nel mercato del cemento svedese.

viii) *Norvegia e Finlandia*

(102) La struttura e le dimensioni del mercato sono molto simili in Norvegia e Finlandia a quanto descritto per il mercato svedese. La quota di mercato di Scancem si aggira attorno all'[80-90 %]* ed Embra è l'unico concorrente con una quota di mercato superiore al 5 % . Inoltre, le barriere all'ingresso sono simili a quelle già descritte ed i clienti si trovano in una posizione altrettanto debole rispetto a Scancem, poiché nessun cliente rappresenta più del […]* delle vendite nazionali di Scancem.

(103) Secondo la notifica, soltanto Scancem opera in qualità di produttore di calcestruzzo ed altri materiali da costruzione in Norvegia e Finlandia ([34]). Tuttavia, dopo aver ricevuto la comunicazione ai sensi dell'articolo 18, Skanska ha riconosciuto che le controllata finlandese Tekra OY opera nella produzione del calcestruzzo preconfezionato e dei componenti in calcestruzzo prefabbricato. Inoltre, Skanska recentemente, attraverso l'acquisizione di Polar Oy, è diventata la maggiore impresa di edilizia abitativa della Finlandia ([35]). Gli effetti verticali derivanti dalla posizione di Skanska sul mercato della costruzione sarebbero pertanto, almeno in Finlandia, analoghi a quelli precedentemente descritti in relazione alla Svezia.

(104) In conclusione, dall'informazione disponibile si evince una forte presunzione della posizione dominante di Scancem sul mercato del cemento anche in Finlandia e Norvegia. Tuttavia, ai fini della presente valutazione, non è necessario stabilire se l'operazione notificata potrebbe rafforzare tale posizione dominante, in quanto non influisce sostanzialmente sulla valutazione dell'operazione.

ix) *Conclusioni generali in merito al settore del cemento*

(105) Sulla base di quanto esposto, la Commissione ha concluso che Scancem, prima dell'operazione notificata,

([34]) La quota detenuta da Scancem sul mercato finlandese è indicata nel […] per il calcestruzzo preconfezionato e nel [20-30 %]* circa per i prodotti in calcestruzzo prefabbricato.

([35]) Comunicato stampa rilasciato da Skanska il 3 agosto 1998.

deteneva una posizione dominante nelle vendite di cemento in Svezia, Norvegia e Finlandia, e che tale posizione, almeno per la Svezia, verrebbe rafforzata attraverso l'operazione notificata.

b) **Aggregati**

i) *Struttura dell'offerta*

(106) Secondo quanto affermato da Skanska, il mercato degli aggregati ha subito un calo dal 1990 che ne ha ridotto le dimensioni di quasi la metà. L'andamento rispecchia la riduzione delle attività nell'industria della costruzione svedese nello stesso periodo e indica l'inizio di una fase di recessione. Ne consegue che esiste attualmente un notevole eccesso di capacità produttiva sul mercato, e molte cave dispongono ancora di ingenti riserve di aggregati non utilizzate. Come già indicato, circa metà delle cave svedesi sono attualmente in funzione. Ciò si riflette anche nel fatto che sia Skanska che Scancem gestiscono le proprie attività con un utilizzo degli impianti relativamente basso, corrispondente a circa […]* della capacità massima. Anche i principali concorrenti sembrano presentare una sovraccapacità produttiva relativamente elevata.

(107) Skanska e Scancem dispongono, rispettivamente, di 40 (dei quali tre in comproprietà) e di 7 impianti produttivi di aggregati in Svezia. Skanska ha una copertura geografica molto estesa, mentre gli impianti di Scancem sono generalmente concentrati sulla costa orientale. A livello locale, Skanska è presente in 19 delle 21 contee («län») mentre Scancem opera in 8 contee che, tuttavia, rappresentano assieme oltre la metà delle vendite complessive di aggregati in Svezia. Le attività di Skanska e Scancem si sovrappongono in 6 delle 21 contee.

(108) I maggiori concorrenti nel mercato svedese degli aggregati sono Ballast/NCC, Swerock e l'amministrazione nazionale della viabilità (Vägverket). Inoltre, esistono numerosi piccoli concorrenti locali.

(109) Per quanto riguarda le attività di Skanska nel settore in esame si deve osservare che i suoi stabilimenti sono costituiti sotto forma di imprese comuni con altri partner: Jordbrokrossen (JM Bygg 50 %), Olundakrossen (Uppsala kommun 50 %), Krossbolaget (Swerock 35 %), Härryda Kross (Fraktkedjan 50 %), e Sydsten (FLS Industries 50 %) che è proprietario della metà di Forserumsten HB. Inoltre, Skanska e Sabema (che fa parte di Scancem) e Färdig Betong possiedono un terzo ciascuna di Strömstadbetong&Co. KB, che produce e vende calcestruzzo preconfezionato ed aggregati. Infine, Scancem partecipa ad un'impresa comune costituita con NCC (15 %) e Färdig Betong (40 %) ([36]).

ii) *Dimensioni e quote di mercato*

(110) L'istituto geologico svedese («Sveriges Geologiska Undersökning») redige ogni anno una relazione sui volumi di produzione in Svezia per contea («län») e per comune («kommun»). Le statistiche si basano sulle informazioni raccolte dagli enti amministrativi pubblici competenti in materia di cave e di attività di frantumazione in Svezia. Sulla base di tali calcoli, il valore complessivo del mercato svedese per gli aggregati è stimato, nella notifica, tra i 326 e i 370 milioni di ECU. Skanska, Scancem ed altri grandi fornitori di aggregati hanno presentato le proprie stime del volume e del valore complessivo del mercato svedese in questione. Le cifre più recenti fornite da Skanska indicano che nel 1997 le vendite ammontavano a 62 629 000 tonnellate, pari a circa 366 milioni di ECU. Tali cifre si conformano ampiamente con quelle presentate da altre imprese e sono state pertanto utilizzate ai fini della presente valutazione. Stando alle cifre riportate nella notifica, il mercato complessivo degli aggregati ha subito un calo pari a quasi un terzo nel periodo 1995-1997, mentre le quote di mercato detenute dalle parti sono leggermente aumentate nello stesso periodo.

(111) Stando ai più recenti contributi delle parti, Skanska e Scancem detengono quote di mercato a livello nazionale pari rispettivamente a circa [10-20 %]* e [< 110 %]*, il che rappresenta quindi una quota congiunta di circa il [20-30 %]* ([37]). Il secondo maggior fornitore di aggregati è Ballast/NCC, che gode di una posizione di mercato leggermente più debole rispetto alla quota congiunta delle due imprese, mentre Swerock e Vägverket rappresentano meno della metà di tale quota. Il resto del mercato consiste in un gran numero di piccoli fornitori locali.

(112) La posizione congiunta delle parti sarebbe, tuttavia, molto più forte in alcune regioni se le quote di mercato fossero misurate su base regionale o locale. Un concorrente ha presentato una ripartizione del mercato svedese in cinque regioni di uguali dimensioni. Secondo quanto affermato da tale concorrente, la quota di mercato congiunta di Skanska e Scancem sarebbe del 35-40 % nella regione di Stoccolma e del 30-35 % nelle regioni occidentali della Svezia. In queste regioni le due imprese, a seguito dell'operazione di concentrazione, assumerebbero una posizione dominante sul mercato. Se le quote di mercato sono misurate a livello ancora più locale, le cifre fornite da Skanska e Scancem indicano che la loro quota di mercato congiunta (misurata in termini di valore) sarebbe superiore al 40 % a Stoccolma e al 35 % in due contee (Västra Götaland e Gävleborg).

(113) Le cifre fornite da Skanska e Scancem indicano che le loro quote di mercato su base nazionale sono leggermente aumentare negli ultimi tre anni nonostante il calo generale registrato nel mercato degli aggregati. Inoltre,

([36]) Giova osservare che per conformarsi alla decisione adottata dalle autorità svedesi della concorrenza, D nr. 292/97 – NCC/Siab, NCC/Siab cederà la sua partecipazione nell'impresa comune.

([37]) Al fine di valutare l'effettivo potere in termini di concorrenza tra le parti, tali cifre includono il volume d'affari totale di Sydsten AB nella quale Skanska ha un controllo congiunto. Skanska aveva inizialmente incluso nel calcolo solo la parte corrispondente alla quota di partecipazione in detta impresa (cioè 50 % sulla base del fatto che Skanska detiene una quota del 50 % in tale impresa). Tuttavia, se si applica il criterio del controllo dell'impresa, si deve concludere che Skanska ha un'influenza determinate sull'intera produzione dell'impresa stessa.

giova osservare che, stando alle cifre presentate da Skanska, i loro prezzi medi di vendita […]* ([38]). Si deve osservare che la quota di mercato di Skanska è scesa leggermente nel 1997.

iii) *Conclusione*

(114) Nonostante il fatto che Skanska/Scancem raggiungerebbero una quota congiunta di mercato non superiore al [20-30 %]* circa, la nuova impresa risultante dalla concentrazione godrebbe cionondimeno di una posizione dominante sul mercato nazionale con quote di mercato rilevanti in alcuni mercati locali. Skanska ha affermato che un'impresa congiunta Skanska/Scancem dovrebbe affrontare la concorrenza effettiva dei concorrenti locali che, sebbene non rappresentino una quota significativa del mercato nel suo insieme, a livello locale sono tuttavia in grado di dar vita ad una concorrenza agguerrita. Sebbene la Commissione riconosca l'esistenza di un gran numero di concorrenti locali, giova tener presente che il mercato degli aggregati sembra attraversare una fase di cambiamento per quanto riguarda l'uso delle proporzioni di ghiaia e di pietrisco utilizzate, il che può rendere più difficile la posizione concorrenziale delle imprese minori.

(115) Come già menzionato, il governo svedese ha varato una nuova legislazione in materia fiscale mirante a limitare l'uso della ghiaia e incoraggiare quindi l'uso del pietrisco. Atteso che i costi di investimento sono considerevolmente maggiori per la produzione di pietrisco rispetto alla ghiaia ([39]), ciò favorirà i fornitori di maggiori dimensioni e maggiore disponibilità finanziaria, quali Skanska/Scancem ([40]). Diversi piccoli fornitori di aggregati hanno tuttavia attualmente una significativa sovraccapacità negli impianti di produzione di pietrisco, cosicché le imprese maggiori saranno favorite solo se i piccoli fornitori dovessero investire nella costruzione di nuovi impianti di produzione di pietrisco.

(116) Skanska sostiene nella sua risposta alle obiezioni che i produttori di aggregati subiscono la concorrenza degli aggregati «secondari» (ottenuti come risultato dell'attività stessa di costruzione) che possono essere utilizzati dall'imprenditore direttamente nella costruzione o, meno frequentemente, essere venduti sul mercato. Inoltre, Skanska prevede che gli aggregati riciclati diventeranno un importante vincolo per la concorrenza in futuro. Skanska non ha saputo, comunque, quantificare il valore di tali prodotti e pertanto non è stato possibile chiarire il loro eventuale impatto. Inoltre, bisogna notare che nessuno degli interpellati dalla Commissione nel corso delle sue indagini ha attribuito importanza a tali prodotti.

(117) La maggior parte dei terzi ritiene che la quota di mercato combinata di Skanska/Scancem sarà sostanzialmente identica a quella indicata nei paragrafi precedenti ed ha anche confermato che la nuova impresa sarebbe considerata il leader di mercato. Le indagini della Commissione non hanno potuto dimostrare tuttavia che l'operazione notificata comporterebbe la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante per Skanska/Scancem sul mercato svedese degli aggregati (che siano valutati a livello nazionale, regionale o locale). Ciononostante, bisogna tener presente che gli aggregati, assieme al cemento, costituiscono i principali elementi necessari alla produzione di molti prodotti del calcestruzzo, nel qual caso le parti aumenterebbero sostanzialmente la loro posizione di mercato congiunta. Le attività delle parti nel mercato degli aggregati pertanto contribuiscono a dimostrare la loro posizione complessiva di potere in quanto produttore fortemente integrato a livello verticale, e confermano le conclusioni della presente valutazione relative agli effetti verticali dell'operazione notificata sui mercati del cemento e del calcestruzzo.

B. Materiali da costruzione

a) **Calcestruzzo – quadro generale**

(118) La tabella seguente indica le quote di mercato che Skanska e Scancem detengono nel settore del calcestruzzo in Svezia (cifre del 1997, in base al valore).

	Skanska	Scancem	Totale
Preconfezionato (nazionale)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Calcestruzzo secco (totale)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Prefabbricati (totale)	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Prefabbricati (per l'edilizia)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Prefabbricati (per le infrastrutture)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem non è stata in grado di fornire informazioni sui prezzi per il periodo 1995-1996.

([39]) In base alle informazioni fornite da Skanska, costruire un adeguato impianto di produzione di pietrisco costerebbe fino ad 1 milione di ECU, mentre nel caso di un impianto per l'estrazione della ghiaia il costo si aggirerebbe attorno a 0,3 milioni di ECU.

([40]) Caso D nr. 292/97 – NCC/Siab del 22 luglio 1997.

b) **Calcestruzzo preconfezionato**

i) *Struttura dell'offerta*

(119) Secondo le statistiche dell'associazione svedese del calcestruzzo preconfezionato («Svenska Fabriksbetongföreningen»), dal 1989 ad oggi questo settore è stato interessato da un importante processo di concentrazione. Il numero di produttori di calcestruzzo preconfezionato si è infatti ridotto del 55% , passando da 87 a 39. In base alle medesime statistiche, tuttavia, il numero di stabilimenti è diminuito appena del 6% nello stesso periodo.

(120) Dei restanti 39 produttori di calcestruzzo preconfezionato, solo 5 raggiungono volumi di vendita superiori a 100 000 metri cubi per anno (pari al 5% circa del volume complessivo). Per una netta maggioranza delle rimanenti imprese produttrici, le vendite non oltrepassano i 10 000 metri cubi per anno (< 1% del volume complessivo).

(121) Skanska e Scancem hanno entrambe effettuato investimenti cospicui nella capacità produttiva di calcestruzzo preconfezionato (insieme sono in grado di produrre quasi tre volte il volume venduto in Svezia nel 1997). Ambedue le imprese hanno pertanto un basso indice di utilizzazione della capacità. Sebbene le cifre varino sia nel tempo che geograficamente, l'utilizzazione della capacità di Skanska si aggira attorno al […]* o anche meno; d'altro canto, il tasso di utilizzo necessario per raggiungere il punto di pareggio è appena del […]* circa. Le cifre presentate da Skanska indicano che tutte le sue unità produttive operano al livello del pareggio o al di sopra. Scancem ha presentato dati analoghi in termini di utilizzazione della capacità e punti di pareggio. Anche i principali concorrenti sembrano avere una notevole sovraccapacità produttiva, benché in misura minore rispetto a Skanska e Scancem. In questo gruppo d'imprese, tuttavia, almeno alcuni degli impianti produttivi operano attualmente ad un livello inferiore al punto di pareggio.

(122) Skanska e Scancem gestiscono rispettivamente 39 e 20 stabilimenti per la produzione di calcestruzzo preconfezionato in Svezia. Entrambe le imprese hanno una solida copertura geografica del mercato svedese. A livello locale, Skanska è presente in 13 delle 21 contee, pari al [70-80%]* delle vendite complessive di calcestruzzo preconfezionato in Svezia. Scancem è attiva in 7 contee, ma, essendo la sua presenza particolarmente capillare nelle zone tutt'intorno alle tre città svedesi principali (Stoccolma, Göteborg e Malmö), raggiunge il [50-60%]* delle vendite totali di calcestruzzo preconfezionato. Le attività delle due imprese sono sovrapponibili in tutte le aree locali.

(123) Gli altri tre produttori principali di calcestruzzo preconfezionato in Svezia sono NCC, Färdig Betong e Swerock. Su scala nazionale, tutte e tre le imprese fanno registrare vendite notevolmente inferiori a quelle di Skanska e Scancem. NCC, la seconda impresa di costruzioni svedese, è una società a integrazione verticale che opera nel settore dei materiali da costruzione, senza tuttavia possedere alcun collegamento strutturale con produttori di cemento. Färdig Betong è un'impresa familiare che opera unicamente nella produzione di calcestruzzo preconfezionato e di inerti (agglomerati). Anche Swerock opera specificamente nel settore dei materiali da costruzione. Quanto a Swerock, attualmente non è dato sapere quale sarà la sua struttura proprietaria, dal momento che uno dei due proprietari precedenti si è impegnato nei confronti dell'autorità svedese garante della concorrenza a cedere la sua partecipazione nell'impresa ([41]).

(124) Dei 39 stabilimenti di Skanska per la produzione di calcestruzzo preconfezionato, otto sono gestiti da due imprese comuni, Sydsten AB (Skanska 50% e FLS Industries 50%) e Strömstadsbetong (Skanska 33% , Scancem 33% e Färdig Betong 33%). Skanska ha inoltre concluso un accordo a lungo termine con Färdig Betong, in base al quale quest'ultima s'impegna a fornire calcestruzzo preconfezionato a Skanska in zone dove questa non dispone di una produzione propria. Scancem ha un'impresa comune con Swerock (Essbetong KB) per la produzione e la vendita di calcestruzzo preconfezionato. Anche gli altri maggiori produttori di calcestruzzo preconfezionato partecipano a vari accordi di imprese comuni l'uno con l'altro.

ii) *Dimensioni e quote di mercato*

(125) L'associazione svedese del calcestruzzo preconfezionato produce statistiche annuali sui volumi di vendita di tale prodotto in Svezia. Da queste statistiche emerge che il mercato svedese è in fase di sensibile contrazione dal 1989: in questo periodo, si è vetrificata una riduzione dei volumi totali pari a oltre il 50% , sebbene tra il 1996 e il 1997 si sia prodotto un aumento del 10% circa. Secondo la spiegazione fornita nella notifica, il mercato del calcestruzzo preconfezionato è maturo e rispecchia da vicino l'andamento del settore delle costruzioni, che ha conosciuto un calo analogo nel medesimo periodo.

(126) Le suddette statistiche sono tuttavia disponibili unicamente a livello nazionale e non indicano il valore del mercato. Skanska, Scancem e gli altri tre principali fornitori di calcestruzzo preconfezionato hanno tuttavia presentato le proprie stime relative al volume totale e al valore del mercato svedese. In base alle cifre più recenti indicate da Skanska per il 1997, il volume complessivo del mercato era pari a 1 827 000 m^3, mentre il valore si aggirava intorno ai 150 milioni di ECU. Tali cifre sono generalmente in linea con quelle presentate da altre imprese e sono state pertanto utilizzate nei calcoli esposti nei paragrafi seguenti ([42]).

([41]) Caso D nr. 292/97 – NCC/Siab del 22 luglio 1997.

([42]) Le stime locali fornite dalle cinque imprese mostrano un maggior grado di variazione (per esempio, la stima di Skanska per Stoccolma è inferiore di oltre il […]* a quella di Scancem – in termini di volume – e inferiore di oltre il […]* in termini di valore). Qui di seguito sono state tuttavia impiegate le cifre presentate da Skanska, dal momento che la posizione relativa tra i vari produttori di calcestruzzo preconfezionato resta immutata a prescindere dai dati utilizzati.

(127) Come già sottolineato, Skanska e Scancem detengono una quota di mercato nazionale pari rispettivamente a circa [20-30%]* e [20-30%]* nel campo del calcestruzzo preconfezionato ([43]). La loro quota combinata [40-50%]* risulta pertanto superiore del 50% a quella del concorrente più grande (Swerock) e molte volte superiore a quella dei due concorrenti successivi (NCC e Färdig Betong).

(128) La posizione combinata di Skanska e Scancem sarebbe addirittura di maggior forza se si considerassero le quote di mercato ad un livello più regionale o locale. Uno dei concorrenti ha fornito una ripartizione del mercato svedese in cinque regioni di dimensioni simili. Secondo questo concorrente, le quote di mercato combinate di Skanska e Scancem sarebbero inferiori al 20% nella Svezia orientale, al 25-30% in quella occidentale, al 35-40% nel nord e nel sud del paese e superiori al 50% nell'area di Stoccolma. Il suddetto concorrente sostiene che Skanska e Scancem sarebbero, di gran lunga, il maggior fornitore di calcestruzzo preconfezionato in tutte le zone del paese tranne che nella Svezia orientale (dove si collocherebbe al secondo posto).

(129) Misurando le quote di mercato ad un livello ancora più locale, le cifre presentate da Skanska e Scancem indicano che la quota di mercato della nuova entità supererebbe (in termini di valore) il 50% in cinque contee (Stoccolma, Halland, Gävleborg, Skåne e Norrbotten). Inoltre, in quattro contee (Jönköping, Västra Götaland, Uppland e Kopparberg) la quota sarebbe del 40-50% , mentre in altre tre si collocherebbe fra il 20 e il 40% . Le aree in cui, a seguito della concentrazione, la nuova entità otterrebbe quote di mercato al di sopra del 50% corrispondono al 43% circa del mercato svedese. L'impresa avrebbe più del 40% in aree che rappresentano il 65% della Svezia.

(130) Poiché il calcestruzzo preconfezionato è in genere venduto alle imprese di costruzione per la realizzazione di un determinato progetto, è presumibile una certa volatilità nelle quote di mercato, soprattutto a livello locale. Nondimeno, le cifre fornite da Skanska e Scancem indicano che le quote di mercato combinate per le due imprese sono rimaste relativamente stabili nel periodo 1996-1997. A livello nazionale, pertanto, le due imprese detenevano nel 1996 una quota di mercato rispettivamente del [20-30%]* e del [10-20%]* ([44]). Analogamente, a livello locale, la loro quota di mercato combinata superava (in termini di valore) il 50% in quattro contee (Stoccolma, Gävleborg, Skåne e Norrbotten), collocandosi peraltro fra il 40 e il 50% in altre cinque contee (Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland e Västernorrland). Nel 1997, infine, la quota di mercato combinata delle due imprese era del 20-40% in altre tre contee.

([43]) Al fine di valutare l'effettivo potere in termini di concorrenza tra le parti, tali cifre includono il volume d'affari totale di Sydsten AB nella quale Skanska ha un controllo congiunto. Skanska aveva inizialmente incluso nel calcolo solo la parte corrispondente alla quota di partecipazione in detta impresa (cioè 50% sulla base del fatto che Skanska detiene una quota del 50% in tale impresa). Tuttavia, se si applica il criterio del controllo dell'impresa, si deve concludere che Skanska ha un'influenza determinate sull'intera produzione dell'impresa stessa.

([44]) Skanska non è stata in grado di fornire dati paragonabili per il 1995.

(131) Occorre anche rilevare che, secondo i dati presentati da Scancem, […]* i prezzi di vendita medi da essa praticati (ECU/m³) fra il 1995 e il 1997 ([…]* dei volumi di vendita totali pari al […]* nel medesimo periodo). Analogamente, il margine di profitto di Scancem ([45]) è passato dal […]* nel 1995 al […]* nel 1997. Nella sua risposta, Skanska sostiene, da un lato, che tali […]* prezzi possono essere influenzati dall'inflazione e da variazioni nell'assortimento di prodotti e/o di clienti, dall'altro lato, che le cifre riportate sui margini di profitto non sono attendibili, essendo basate su informazioni contenute nella relazione annuale di Scancem. Tuttavia, Skanska non ha addotto alcun elemento di prova che smentisca la correttezza delle conclusioni tratte dalle cifre precedentemente fornite, né ha presentato nuovi dati su cui basare tali calcoli. Le argomentazioni di Skanska sui fattori di distorsione teorici non hanno pertanto alcuna importanza pratica nella valutazione del presente caso.

iii) *Effetti verticali*

(132) I costi più rilevanti per un produttore di calcestruzzo preconfezionato sono costituiti dal cemento e dagli inerti. Come già sottolineato, Scancem detiene una posizione dominante in Svezia per il cemento. In base alle cifre presentate da Skanska, il cemento costituisce il [20-30%]* dei suoi costi complessivi per la produzione di calcestruzzo preconfezionato. I dati presentati da Scancem indicano che il cemento rappresenta una proporzione inferiore dei suoi costi complessivi per la maggior parte della sua produzione ([46]).

(133) Le cifre presentate dai principali concorrenti indicano invece che il cemento assorbe il 35-40% dei loro costi totali.

(134) Per quanto non si possa escludere che questo raffronto di costi possa essere influenzato da fattori esterni, quali costi in conto capitale, ecc., le cifre riportate andrebbero considerate come fortemente indicative dell'importanza del prezzo del cemento per la redditività e la competitività di un produttore di calcestruzzo preconfezionato. A tale riguardo, occorre rilevare che la possibilità di acquistare il cemento da importatori (per esempio, Embra) non sembra aver migliorato la situazione dei costi dei concorrenti di Skanska per il calcestruzzo preconfezionato. Se ne conclude che, data la posizione dominante di Scancem per il cemento, l'entità Skanska/Scancem dispone di un margine sufficiente per innalzare i costi a carico dei suoi concorrenti sul mercato del calcestruzzo preconfezionato.

([45]) Misurato come rapporto fra il risultato al netto dei costi finanziari e il fatturato.

([46]) Né Skanska né Scancem hanno spiegato le ragioni delle variazioni locali indicate.

(135) Essendo la maggiore impresa di costruzioni in Svezia, Skanska rappresenta anche uno dei principali clienti dei suoi concorrenti sul mercato del calcestruzzo preconfezionato. Nel 1997 Skanska ha acquistato prodotti da NCC per un valore complessivo superiore al [50-60 %]* del fatturato di quest'ultima nel settore del calcestruzzo preconfezionato. Analogamente, gli acquisti totali di Skanska presso Färdig Betong e Swerock sono stati pari al [10-20 %]* del fatturato di tali imprese nel medesimo settore. Sebbene le percentuali per Färdig Betong e Swerock siano più basse, occorre ricordare che queste imprese sono di dimensioni relativamente piccole e operano esclusivamente nel campo della produzione di materiali da costruzione.

iv) *Possibilità di contrastare la posizione dominante*

Concorrenza effettiva

(136) A seguito dell'operazione di concentrazione, i principali concorrenti di Skanska e Scancem detengono quote di mercato notevolmente inferiori a quelle della nuova entità, sia che la valutazione sia effettuata a livello nazionale che regionale o locale. Nondimeno, nella sua risposta, Skanska sostiene che Färdig Betong, NCC e Swerock sarebbero in grado di limitare il suo comportamento sul mercato dopo l'operazione, e che i suoi rapporti con le prime due imprese hanno una scarsa rilevanza economica.

(137) Tuttavia, l'integrazione verticale derivante dall'operazione farebbe di Skanska, quale leader del mercato, sia un cliente molto importante di tutti i produttori di calcestruzzo preconfezionato sia il fornitore in posizione dominate della loro principale materia prima, il cemento. Skanska si troverebbe pertanto in una posizione tale da condizionare sia i livelli di costo di tali concorrenti (innalzando i prezzi del cemento) che i loro livelli di vendita (riducendo o minacciando di ridurre i propri acquisti presso di loro). Da ciò emerge che, a seguito della concentrazione, Skanska sarebbe in grado di influenzare il comportamento dei suoi concorrenti sul mercato, potendo agire in maniera per lo più indipendente da essi. Il fatto che alcuni degli impianti produttivi gestiti dai maggiori concorrenti non riescano a raggiungere il punto di pareggio nelle attuali condizioni del mercato indica altresì che tali imprese sarebbero vulnerabili a qualunque tentativo di Skanska di ricorrere alla sua forza di mercato per agire nei loro confronti.

(138) La Commissione non può accettare l'argomentazione di Skanska secondo cui i suoi legami strutturali con Färdig Betong (cioè Strömstadsbetong, un'impresa comune di produzione e vendita, nonché l'accordo di fornitura a lungo termine) siano di scarsa rilevanza economica rispetto al valore complessivo del mercato svedese. Skanska ha posto a raffronto il valore dei suddetti legami e il valore del mercato nel suo complesso, ma non ha indicato in che modo, valutando la posizione di Färdig Betong dal punto di vista della concorrenza, tale raffronto procuri informazioni utili. La Commissione ritiene che gli effetti dei legami esistenti debbano essere valutati in base alla loro importanza per le imprese interessate. A tale riguardo, l'importanza economica per Färdig Betong risulta evidentemente significativa, dal momento che i suoi legami con Skanska rappresentano il […]* circa della sua produzione globale di calcestruzzo preconfezionato. In un mercato in cui i margini sono relativamente bassi, Färdig Betong è ben consapevole del fatto che qualunque azione suscettibile di minacciare il proseguimento dei suoi legami con Skanska potrebbe minacciare anche la redditività stessa dell'impresa. Lo stesso dicasi per Swerock, che ha un'impresa comune di produzione e vendita con Scancem, pari al […]* della sua produzione totale di calcestruzzo preconfezionato.

(139) In conclusione, è molto improbabile che Färdig Betong, NCC o Swerock siano in grado di contrastare in modo significativo il comportamento di Skanska se quest'ultima decidesse, per esempio, di aumentare il prezzo del calcestruzzo preconfezionato al di sopra del livello concorrenziale. Al contrario, appare molto più probabile che tali imprese, data la loro posizione, sarebbero propense a seguire tali comportamenti.

Concorrenza potenziale

(140) Skanska sostiene che le barriere all'ingresso di nuovi operatori sul mercato della produzione di calcestruzzo preconfezionato sono basse, poiché relativamente bassi sono gli investimenti necessari ad avviare la produzione su scala redditizia. Anche se si accettasse questa argomentazione, occorre ricordare che sul mercato svedese esiste già una notevole sovraccapacità e che non si prevede alcuna espansione significativa del mercato nel futuro immediato. Un nuovo operatore che desideri entrare nel settore sarebbe pertanto costretto a trattare vendite consistenti con le imprese esistenti, e dovrebbe considerare che Skanska, avendo il controllo sulla materia prima principale, il cemento, si troverebbe in una posizione ideale per condizionare le possibilità per il nuovo operatore di conseguire una sufficiente remunerazione del capitale investito. Inoltre, alla luce della sovraccapacità già esistente, considerando peraltro il fatto che un impianto per il calcestruzzo preconfezionato non può essere facilmente utilizzato per fabbricare altri prodotti, eventuali investimenti in nuove capacità produttive si trasformerebbero per lo più in costi non recuperabili.

(141) L'affermazione di Skanska secondo cui l'ingresso di nuovi operatori è probabile non trova peraltro riscontro nei fatti. Come già sottolineato, dal 1989 il settore attraversa una fase di contrazione, come testimonia la diminuzione di oltre il 50 % del numero di imprese operanti sul mercato del calcestruzzo preconfezionato. Le parti non hanno addotto alcuna argomentazione a sostegno della presunta probabilità di nuovi ingressi su un mercato da lungo tempo caratterizzato tendenzialmente dall'uscita di numerosi produttori (prevalentemente piccoli).

(142) Inoltre, Skanska non ha indicato nessuna impresa in particolare che potrebbe a suo giudizio porsi come pro-

babile nuovo operatore. A tale proposito, occorre rilevare che nelle aree geografiche vicine Scancem detiene una quota di mercato del [50-60%]* in Finlandia e del [20-30%]* circa in Norvegia [a livello regionale essa ha indicato una quota del [40-60%]* in 7 regioni su 10 della Norvegia e in 3 regioni su 6 della Finlandia ([47])]. In conclusione, gli elementi di prova non sono sufficienti per ritenere probabile a breve termine l'ingresso potenziale di nuovi operatori in misura tale da contrastare la forza di mercato che Skanska avrebbe a seguito dell'operazione notificata.

Assenza di potere negoziale degli acquirenti

(143) Skanska ha complessivamente 8 000-10 000 clienti per il calcestruzzo preconfezionato in Svezia. Per Scancem la cifra corrispondente è pari alla metà. Ovviamente la grande maggioranza della clientela acquista quantitativi minimi e ha un potere negoziale quanto meno scarso o nullo.

(144) A livello locale, il cliente principale di Scancem è in molti casi Skanska. Esistono alcuni esempi locali di terzi che acquistano più del 10% della produzione locale di Skanska o di Scancem (NCC e Peab, la terza impresa di costruzioni svedese per dimensioni). Tuttavia, poiché sia NCC che Peab (tramite la sua partecipazione del 50% in Swerock) operano nella produzione di calcestruzzo preconfezionato, è presumibile che esse abbiano una capacità limitata di cambiare fornitore nelle zone locali in cui acquistano da Skanska o da Scancem. A tale riguardo, occorre altresì rilevare che Skanska, essendo uno dei maggiori clienti di NCC e di Peab/Swerock, sarebbe in grado di applicare efficaci misure di ritorsione qualora una di queste imprese decidesse di ridurre o minacciasse di ridurre i propri acquisti di calcestruzzo preconfezionato presso Skanska dopo l'operazione.

(145) Skanska sostiene inoltre che NCC e Peab avrebbero la possibilità di costruire impianti specializzati per il calcestruzzo preconfezionato presso i loro cantieri. Sono tuttavia pochi i casi in cui negli ultimi tre anni Skanska o qualsiasi altra impresa di costruzioni abbia allestito un simile impianto specializzato. Questa sembra essere un'alternativa concreta solo in relazione a grandi progetti, quale il ponte sull'Öresund, che necessita di enormi quantità di calcestruzzo preconfezionato. È pertanto improbabile che i suddetti impianti specializzati possano avere una qualche rilevanza per la maggioranza dei progetti (che non ha bisogno di quantitativi così grandi); pertanto l'effetto potenziale sulle vendite globali di calcestruzzo preconfezionato è probabilmente limitato.

([47]) Successivamente alla comunicazione delle obiezioni inviata ai sensi dell'articolo 18, Skanska ha affermato che la sua controllata finlandese, Tekra OY, opera nel settore del calcestruzzo preconfezionato. Oltre a ridurre ulteriormente la probabilità dell'ingresso di nuovi operatori dalla Finlandia sul mercato svedese, ciò indica anche che, contrariamente a quanto sostenuto nella notifica, l'operazione potrebbe avere un impatto orizzontale significativo in Finlandia.

(146) Se ne conclude che il potere negoziale dei clienti del calcestruzzo preconfezionato è insufficiente a contrastare la forza di mercato di Skanska a seguito della concentrazione.

v) *Conclusione*

(147) Alla luce di quanto suesposto, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata creerebbe una posizione dominate sul mercato svedese del calcestruzzo preconfezionato (che sia valutato a livello nazionale, regionale o locale). Ciò è dovuto in parte alle sovrapposizioni orizzontali tra Skanska e Scancem, in parte al fatto che la loro quota di mercato combinata sarebbe molti più elevata di quelle detenute da tutti i concorrenti. Tale posizione dominante deriva in parte anche dagli effetti verticali della concentrazione, in base ai quali i produttori concorrenti di calcestruzzo preconfezionato dipenderebbero principalmente da Skanska/Scancem per le forniture della materia prima più importante, il cemento, e anche per le vendite di calcestruzzo preconfezionato a Skanska quale prima impresa di costruzioni in Svezia. È improbabile, infine, che la concorrenza potenziale svolga alcun ruolo di rilievo nel futuro prossimo, o che i clienti della nuova entità siano in una posizione tale da poterne contrastare la capacità di operare in modo indipendente sul mercato.

c) **Calcestruzzo secco**

i) *Struttura dell'offerta*

(148) L'offerta di calcestruzzo secco sul mercato svedese risulta concentrata, essendo più del 90% del mercato appannaggio di quattro imprese fornitrici: Skanska, Scancem, Finja Betong e STO Scandinavia (di seguito «STO»). Finja betong è un'impresa relativamente piccola, la cui attività principale consiste nella fabbricazione di prodotti di calcestruzzo secco; STO è una controllata della tedesca STO AG. Scancem è il produttore con il più alto numero di stabilimenti produttivi (12), mentre Skanska ne possiede due. Finja ha un impianto, mentre la produzione […]* è in parte subappaltata a Skanska, in parte importata dalla Germania.

(149) Skanska ha indicato che la sua capacità totale per la produzione di calcestruzzo secco è quasi pari al volume complessivo delle vendite in Svezia, e che l'utilizzazione delle sue capacità è del […]* circa. Quanto a Scancem, la sua capacità produttiva è superiore a quella di Skanska, mentre il suo tasso di utilizzazione varia in misura significativa da uno stabilimento all'altro, ma è in genere più alto di quello di Skanska.

(150) Come già sottolineato, Skanska ha un accordo di subfornitura con […]* in base al quale Skanska fabbrica i prodotti di calcestruzzo secco di […]* che si vendono in Svezia. La produzione si basa sulla formula esclusiva di […]*. Il suddetto accordo risale al 1993, quando l'impresa è entrata sul mercato svedese. Skanska ha un accordo di subfornitura anche con uno dei fornitori

minori di calcestruzzo secco in Svezia, […]*. L'accordo stabilisce che ad […]* è assegnata un'area geografica specifica dove può vendere i prodotti fabbricati da Skanska.

(151) Nella sua risposta, Skanska ha inoltre dichiarato di produrre calcestruzzo secco in subfornitura anche per altri tre concorrenti minori […]*, ma non ha fornito dettagli relativi a questi altri accordi contrattuali. Anche Scancem produce in subfornitura per due piccoli fornitori svedesi. Nella sua risposta, Skanska sostiene che, nel calcolare le quote di mercato, alle parti dovrebbero essere imputate solo le vendite del prodotto con il marchio proprio. Quest'argomentazione è inaccettabile. In primo luogo, non è stata addotta alcuna ragione oggettiva che dimostri l'impossibilità per le parti di fornire gli stessi volumi con il marchio proprio in assenza dei contratti di subfornitura. In secondo luogo, non è stato presentato alcun elemento di prova indicante che le imprese committenti sarebbero in grado di fornire al mercato tali volumi senza far ricorso alle strutture produttive di Skanska/Scancem. Se ne conclude che le parti producono questi volumi poiché possiedono le strutture produttive più idonee per tale attività.

ii) *Dimensioni e quote di mercato*

(152) Secondo Skanska, non esistono statistiche disponibili sulle forniture totali di calcestruzzo secco in Svezia. Skanska ha tuttavia stimato che nel 1997 il valore complessivo del mercato ammontava a 14 milioni di ECU, con un volume di 85 mila tonnellate. In linea generale, queste stime trovano conferma negli accertamenti della Commissione.

(153) Il maggior fornitore di calcestruzzo secco è chiaramente Scancem, la cui quota di mercato nel 1997 è pari al [50-60 %]* (in termini di valore) e al [60-70 %]* (in termini di volume). Le quote corrispondenti di Skanska sono del [< 10 %]* ([48]) in valore e del [10-20 %]* in volume. La quota di mercato combinata sarebbe pertanto pari al [50-60 %]* in valore e al [70-80 %]* in volume.

(154) Benché le parti non abbiano addotto alcuna spiegazione per questa discrepanza fra le quote in valore e in volume, sembra probabile che la giustificazione risieda nel fatto che il prodotto […]* è un calcestruzzo secco con un indice valore/peso molto più elevato rispetto ai prodotti delle parti. Ne consegue che il prodotto […]* è molto più caro di quelli delle parti. In termini di valore, la quota di mercato della […]*, in Svezia è pari ad appena un quinto della quota combinata delle parti. L'altro concorrente principale, Finja betong, detiene una quota pari ad un terzo circa di quella delle parti.

(155) Le cifre fornite da Skanska indicano che le quote di mercato di Scancem e Skanska sono rimaste relativamente stabili nel periodo 1995-1997. Nel 1996, le quote delle due imprese, in termini di valore, erano pari rispettivamente al [50-60 %]* e al [< 10 %]*. Le cifre corrispondenti per il 1995 erano del [50-60 %]* e del [< 10 %]*.

(156) In base alle cifre presentate nella notifica, Skanska e Scancem hanno aumentato il prezzo medio di vendita (ECU/tonnellata) rispettivamente del […]* e del […]* tra il 1995 e il 1997. È probabile che il maggior aumento di Skanska derivi dalla sua fabbricazione dei prodotti per STO, che sono più cari. Skanska ha contestato queste cifre, sostenendo che i prezzi praticati dalle parti sono in calo dal 1995. A tale riguardo, occorre rilevare che gli aumenti di prezzo indicati sono desunti dai dati sul valore e sul volume presentati dalle parti nella notifica, e che nessuna di esse si è espressa su tali dati come se non fossero corretti (fatta eccezione per l'adeguamento di scarsa rilevanza indicato da Skanska per la cifra relativa alla sua quota di mercato nel 1997 in termini di valore). Non trova pertanto riscontro nei fatti l'affermazione di Skanska secondo cui i prezzi sarebbero diminuiti.

iii) *Effetti verticali*

(157) Secondo Skanska, il costo del cemento rappresenta il […]* circa dei costi variabili nella produzione di calcestruzzo secco e il […]* dei costi totali. Cifre analoghe sono state presentate da Scancem.

(158) Il cemento costituisce pertanto una parte importante dei costi di produzione del calcestruzzo secco. L'operazione notificata darebbe quindi a Skanska la possibilità di condizionare la redditività e la competitività degli altri produttori di calcestruzzo secco, attraverso un aumento dei costi relativi agli acquisiti di cemento. Già prima dell'operazione, Skanska esercitava un'influenza significativa (oltre ad averne direttamente conoscenza) sui volumi e sui costi di produzione di STO grazie al contratto di subfornitura esistente. Lo stesso vale anche per i fornitori minori per i quali Skanska produce il calcestruzzo secco. Il controllo su Scancem permetterebbe a Skanska di influenzare tali imprese, anche se queste fossero in grado di porre termine all'accordo di subfornitura con Skanska. Per tutte le imprese committenti, la concentrazione comporterebbe peraltro l'esistenza di un produttore potenziale in meno.

(159) La suddetta capacità d'innalzare i costi dei concorrenti riguarda anche Finja Betong. Inoltre, Skanska, quale principale impresa di costruzioni svedese, è un importante cliente di Finja Betong. Nel 1997 gli acquisti complessivi di Skanska presso tale impresa si possono stimare attorno a [30-40 %]* circa del fatturato di Finja Betong sul mercato del calcestruzzo secco.

([48]) Nella sua risposta, Skanska ha affermato che le cifre relative alle sue vendite nel 1997 (in termini di valore) erano del [10-20 %]* circa inferiori a quanto precedentemente indicato, senza tuttavia fornire alcun elemento di prova a sostegno. Le conseguenze ai fini della valutazione sarebbero comunque irrilevanti, dato che la cifra così ritoccata attribuirebbe semplicemente a Skanska una quota di mercato [modificata in misura irrilevante].

iv) *Contendibilità del mercato*

Concorrenza effettiva

(160) A seguito dell'operazione, tutti gli altri fornitori di calcestruzzo secco deterrebbero quote di mercato notevolmente inferiori a quella della nuova entità. Inoltre, l'integrazione verticale derivante dalla concentrazione fa sì che Skanska, in quanto leader del mercato, sia non solo il fornitore in posizione dominante della loro principale materia prima, il cemento, ma anche un cliente molto importante e, in alcuni casi, un subfornitore per parti significative della loro produzione. Skanska si troverebbe pertanto in una posizione tale da condizionare sia i livelli di costo di tali concorrenti (per esempio, innalzando i prezzi del cemento) che i loro livelli di vendita (riducendo i propri acquisti presso di loro). Date le minori dimensioni di tutti i concorrenti, è presumibile che essi risultino vulnerabili a eventuali tentativi di Skanska di utilizzare il suo potere di mercato nei loro confronti. Il legame strutturale fra Skanska/Scancem e una serie di concorrenti tramite vari accordi di subfornitura riduce ulteriormente le probabilità di una concorrenza effettiva. In conclusione, è molto improbabile che qualsiasi concorrente sia in grado di contrastare in modo significativo il comportamento di Skanska qualora quest'ultima decida, per esempio, di innalzare i prezzi del calcestruzzo secco al di sopra del livello concorrenziale. Al contrario, data la posizione di questi concorrenti, sembra molto più probabile che essi siano propensi a seguire il comportamento di Skanska.

Concorrenza potenziale

(161) Skanska sostiene che le barriere all'ingresso di nuovi operatori sul mercato della produzione di calcestruzzo secco sono basse, poiché relativamente bassi sono gli investimenti necessari ad avviare la produzione su scala redditizia. Anche se si accettasse questa argomentazione, occorre ricordare che sul mercato svedese esiste già una sovraccapacità, anche per Skanska e Scancem. Skanska non ha presentato alcuno studio che preveda una probabile espansione significativa del mercato nel futuro immediato. Un nuovo operatore che desideri entrare nel settore sarebbe pertanto costretto a trattare vendite consistenti con le imprese esistenti. La quota di mercato molto elevata e stabile delle parti sarebbe di per sé un ostacolo di rilievo all'ingresso di un nuovo operatore. Quest'ultimo dovrebbe altresì considerare che Skanska, avendo il controllo sulla materia prima principale, il cemento, si troverebbe in una posizione ideale per condizionare le possibilità per il nuovo operatore di conseguire una sufficiente remunerazione del capitale investito. Inoltre, Skanska/Scancem detengono quote di mercato importanti in tutta una serie di mercati del prodotto affini (per esempio, calcestruzzo preconfezionato, malta e intonaco a gesso, prodotti per il livellamento di solai), nonché su mercati geografici vicini (Norvegia e Finlandia); ne consegue una minore probabilità di ingresso da parte di imprese operanti su uno qualsiasi di questi mercati. In conclusione, gli elementi di prova non sono sufficienti per ritenere probabile a breve termine l'ingresso potenziale di nuovi operatori in misura tale da contrastare la forza di mercato che Skanska avrebbe a seguito dell'operazione notificata.

Assenza di potere negoziale degli acquirenti

(162) Skanska ha complessivamente 100 clienti per il calcestruzzo secco in Svezia. Scancem ne ha circa 800 e ha dichiarato di non aver alcun singolo cliente che rappresenti più del […]* del suo fatturato annuale.

(163) Skanska sostiene che taluni clienti di Scancem appartengono a «gruppi d'acquisto» che comprano insieme il calcestruzzo secco. Il più grande di questi «gruppi d'acquisto» rappresenterebbe il […]* delle vendite di Scancem. Skanska non ha tuttavia fornito informazioni sulle modalità con cui si concludono le trattative e i contratti di Scancem con tali gruppi, né ha spiegato perché nel sistema contabile di Scancem ciascun membro di questi gruppi sia indicato individualmente e non come appartenente ad un gruppo. Secondo Skanska, i maggiori distributori al dettaglio del «fai da te», come Beijer, avrebbero un importante potere negoziale. Quest'affermazione non appare molto fondata, dal momento che la suddetta impresa assorbe meno del […]* delle vendite di Skanska e meno del […]* di quelle di Scancem. In realtà, nel 1997 nessun cliente di Skanska, a parte quelli per i quali opera in subfornitura, ha assorbito più del […]* delle sue vendite totali.

(164) Se ne conclude pertanto che il potere negoziale dei clienti del calcestruzzo secco è insufficiente a contrastare la forza di mercato di Skanska a seguito della concentrazione.

iv) *Conclusione*

(165) Alla luce di quanto suesposto, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata creerebbe una posizione dominante sul mercato svedese del calcestruzzo secco. Ciò è dovuto in parte alle sovrapposizioni orizzontali tra Skanska e Scancem, in parte al fatto che la loro quota di mercato combinata sarebbe notevolmente più elevata di quelle detenute da tutti i concorrenti esistenti. Tale posizione dominante deriva in parte anche dagli effetti verticali della concentrazione, in base ai quali i produttori concorrenti di calcestruzzo secco dipenderebbero principalmente da Skanska/Scancem per le forniture della materia prima più importante, il cemento, e anche per le vendite di calcestruzzo secco a Skanska quale prima impresa di costruzioni in Svezia. Prima della concentrazione Skanska deteneva una quota di mercato relativamente bassa. L'operazione, tuttavia, avrebbe per effetto non solo di eliminare Skanska come concorrente di Scancem, ma anche (grazie al legame di Skanska con STO e con le altre imprese di cui è subfornitore) di ridurre in modo significativo la probabilità di una concorrenza effettiva da parte di queste ultime. È improbabile, infine, che la concorrenza potenziale svolga alcun ruolo di rilievo nel futuro prossimo, o che

i clienti della nuova entità siano in una posizione tale da poterne contrastare la capacità di operare in modo indipendente sul mercato.

d) **Prodotti prefabbricati in calcestruzzo**

i) *Struttura dell'offerta*

(166) Come già sottolineato, Skanska sostiene che i prefabbricati in calcestruzzo andrebbero divisi in prodotti per l'edilizia e prodotti per le infrastrutture, poiché i primi formano un gruppo omogeneo di prodotti prefabbricati che richiedono know-how e attrezzature produttive comuni, mentre la seconda categoria richiede tecnologia e attrezzature diverse e più specializzate.

(167) La suddetta divisione ricalca quella presente nelle statistiche dell'associazione nazionale dell'industria dei prodotti in calcestruzzo («Betongvaruindustrins Riksforbund»), e sembra confermata anche dai fornitori concorrenti.

(168) Scancem opera principalmente nel settore dei prodotti per l'edilizia che, secondo Skanska, costituisce il mercato rilevante per la valutazione dell'operazione notificata. La presente sezione, tuttavia, farà riferimento alla posizione delle parti sul mercato complessivo del calcestruzzo prefabbricato, nonché nel segmento dei prodotti per l'edilizia e in quello dei prodotti per le infrastrutture, dato che ai fini della valutazione non ha importanza decisiva quale definizione utilizzare, come già sottolineato.

(169) Anche prima della notifica dell'operazione, dal punto di vista dell'offerta il mercato svedese dei prodotti prefabbricati in calcestruzzo si presentava altamente concentrato, con tre imprese, che rifornivano il 55-75% del mercato (Skanska, Scancem e Strängbetong, un'impresa di dimensioni relativamente piccole, la cui unica attività consiste nella produzione di calcestruzzi prefabbricati). Skanska è il produttore con il numero più elevato (diciotto) di stabilimenti produttivi, mentre Scancem ne ha sei e Strängbetong sette.

(170) Skanska ha affermato che negli ultimi tre anni il suo tasso di utilizzazione delle capacità produttive è oscillato fra […]*. Cifre analoghe sono state fornite da Scancem e Strängbetong.

(171) Scancem ha creato un'impresa comune di produzione e vendita con Strängbetong in Estonia (Swetrak AS). Tale impresa sta attualmente espandendo le sue attività anche in Lituania.

(172) A parte i tre maggiori produttori, il resto delle imprese fornitrici risulta frammentato e consiste principalmente in imprese che fabbricano solo uno o pochi prodotti specifici (più spesso nel segmento dei prodotti per le infrastrutture). La maggioranza di questi fornitori non possiede che un unico impianto produttivo. Uno dei fornitori minori sul mercato è Swerock, che partecipa ad un'impresa comune di produzione al 50% con Scancem (Gottåsa AB) e ad un'altra impresa comune di ricerca e sviluppo al 50% con Skanska (AB G-stöd).

ii) *Dimensioni e quote di mercato*

(173) Secondo le parti, i prodotti prefabbricati in calcestruzzo possono essere misurati, a seconda della categoria, in volume, peso o lunghezza. Non esistono pertanto cifre disponibili sul volume totale del mercato. Tuttavia, l'associazione nazionale dell'industria dei prodotti in calcestruzzo pubblica ogni anno i dati relativi al valore complessivo del mercato. Di queste statistiche si è servita Skanska per calcolare il valore complessivo del mercato ([49]).

(174) Il mercato svedese complessivo aveva un valore totale di 202 milioni di ECU nel 1997. La quota di mercato di Skanska era del [20-30%]*, quella di Scancem del [10-20%]*. La quota di mercato combinata delle parti era quindi del [40-50%]*. Sia Skanska che Scancem hanno aumentato la loro quota negli ultimi tre anni. Per Skanska l'incremento rappresenta oltre il […]* delle sue vendite del 1995; per Scancem l'incremento è notevolmente maggiore.

(175) Nel 1997 il concorrente principale, Strängbetong, deteneva una quota del mercato complessivo simile a quella di Scancem. Occorre tuttavia osservare che l'impresa ha perso una parte significativa della sua quota fra il 1996 e il 1997. Gli altri concorrenti, compresi gli importatori, non detengono quote di mercato superiori al 5% .

(176) Il segmento dei prodotti per l'edilizia rappresenta circa la metà del mercato complessivo; il suo valore totale nel 1997 è stati di 106 milioni di ECU. La quota di Skanska in questo settore è stata del [20-30%]*; quella di Scancem ha raggiunto il [20-30%]*, essendo il suo fatturato proveniente per lo più dai prodotti per l'edilizia. La quota di mercato combinata delle parti è stata pertanto del [40-50%]*. Mentre Skanska ha perso il […]* della sua quota del 1995, Scancem invece ha più […]* la sua nel medesimo periodo. La quota di mercato combinata delle parti è pertanto cresciuta del […]* dal 1995.

(177) Strängbetong, al pari di Scancem, detiene una quota più elevata nel segmento dei prodotti per l'edilizia che nel mercato complessivo; nel 1997 la sua quota era simile a quella delle parti. Tuttavia, anche in questo segmento,

([49]) Secondo Skanska, le statistiche attribuiscono alle parti una quota di mercato eccessiva, in quanto, a suo giudizio, non riportano il 10% circa delle vendite totali. Anche se si accettasse l'argomentazione di Skanska, le cifre attribuirebbero tuttavia anche ai concorrenti una quota di mercato eccessiva nella medesima misura. Le posizioni relative dei principali fornitori resterebbero pertanto immutate.

Strängbetong ha perso una parte significativa della sua quota di mercato, sebbene la riduzione nel settore dei prodotti per l'edilizia sia stata meno pronunciata che sul mercato globale.

(178) Skanska ha inoltre affermato di aver avuto nel 1997 una quota di mercato del [20-30 %]* per il segmento dei prodotti per le infrastrutture (pur essendo stata del [40-60 %]* quella relativa a prodotti specifici quali pozzi e vasche di sedimentazione, tubi in calcestruzzo e muri di sostegno). La quota di Scancem nel settore dei prodotti per le infrastrutture è stata del [< 10 %]*. In questo segmento le quote di mercato delle parti hanno avuto un'evoluzione opposta, come precedentemente rilevato a proposito dei prodotti per l'edilizia. Dal 1995, la quota di Skanska è aumentata del […] mentre quella di Scancem è calata quasi […]*.

iii) *Effetti verticali*

(179) Oltre ad essere un componente necessario, il cemento rappresenta anche uno degli elementi di costo più importanti nella produzione di prefabbricati in calcestruzzo. In base alle cifre fornite da Skanska, il cemento è la principale voce dei costi variabili e costituisce il […]* circa dei costi totali (sia in relazione al segmento dei prodotti per l'edilizia che al mercato nel suo complesso). Il fatto che il cemento rappresenti una proporzione inferiore dei costi totali rispetto, per esempio, alla produzione di calcestruzzo preconfezionato può essere spiegato in vari modi: inter alia, per il fatto che i prodotti prefabbricati in calcestruzzo richiedono un maggiore impiego di manodopera, comprendono altri materiali (quali elementi di sostegno in acciaio) e contengono pertanto un elemento a valore aggiunto.

(180) Il fatto che il cemento rappresenti il […]* circa dei costi totali di produzione dimostra tuttavia l'importanza di questo materiale per la redditività e la competitività di un produttore di calcestruzzi prefabbricati. Dato, in particolare, il declino della posizione di mercato di Strängbetong, se ne conclude che, alla luce della posizione dominante di Scancem per il cemento, esiste la possibilità che la nuova entità faccia aumentare i costi del suo concorrente principale.

(181) Skanska, in quanto principale impresa di costruzioni svedese, è recentemente diventata uno dei clienti più importanti di Strängbetong. Fino al 1997, essa aveva acquistato quantità relativamente piccole da Strängbetong. Durante i primi sette mesi del 1998, invece, gli acquisti complessivi di Skanska presso detta impresa hanno rappresentato il […]* circa del fatturato di Strängbetong del 1997 sul mercato dei prodotti prefabbricati in calcestruzzo (e anche di più del suo fatturato nel segmento dei prodotti per l'edilizia).

iv) *Possibilità di contrastare la posizione dominante*

Concorrenza effettiva

(182) L'unico concorrente importante sul mercato svedese del calcestruzzo prefabbricato, sia se valutato globalmente che nel segmento dei prodotti per l'edilizia, è Strängbetong. Quest'impresa, tuttavia, detiene una quota di mercato che è meno della metà di quella della nuova entità Skanska/Scancem. Gli altri concorrenti sono molto più piccoli. Oltre ad avere una quota di mercato inferiore e in via di diminuzione, Strängbetong continuerebbe a dipendere da Skanska/Scancem per i rifornimenti di cemento. Il fatto che, in questa fase così delicata, Skanska sia diventata uno dei suoi clienti più importanti ridurrà ulteriormente le motivazioni di Strängbetong a competere attivamente. Quest'ultima finirà per rendersi conto del fatto che Skanska potrebbe utilizzare una serie di strumenti e far leva sulla sua forza di mercato per costringere Strängbetong ad allinearsi alla sua condotta sul mercato. Di conseguenza, Strängbetong non sarebbe in grado di contrastare in modo significativo il comportamento di Skanska se quest'ultima decidesse, per esempio, di aumentare il prezzo del calcestruzzo prefabbricato al di sopra del livello concorrenziale. Al contrario, appare molto più probabile che Strängbetong, data la sua posizione, abbia un forte incentivo a seguire tale comportamento.

Concorrenza potenziale

(183) Skanska sostiene che le barriere all'ingresso di nuovi operatori sul mercato della produzione di calcestruzzi prefabbricati sono basse, poiché relativamente bassi sono gli investimenti necessari ad avviare la produzione. Ne sono un esempio, secondo Skanska, due imprese, Ulricehamn Betong e Kynnisrud AB, che hanno avviato la fabbricazione di prodotti per l'edilizia rispettivamente nel 1990 e nel 1997. Skanska sostiene che ciò dimostra chiaramente la possibilità dell'ingresso di nuovi operatori.

(184) Tuttavia, ai fini della presente valutazione, il quesito da porre non riguarda solo la possibilità dell'ingresso di nuovi operatori, ma anche con quali probabilità tale ingresso si possa verificare su una scala sufficiente ad impedire che Skanska operi in modo per lo più indipendente dai suoi concorrenti a seguito della concentrazione. A tale riguardo, occorre rilevare che nessuno dei due nuovi operatori indicati è riuscito ad acquisire una parte sostanziale del mercato, e che la posizione limitata da essi raggiunta è stata sottratta ad altri piccoli produttori, o forse a Strängbetong. Come già sottolineato, Skanska e Scancem hanno accresciuto la loro quota di mercato dal 1995. Inoltre, non esiste alcuna ragione per cui queste imprese, o qualunque altro piccolo produttore, non siano sottoposte alle stesse restrizioni della concorrenza di quelle già descritte a proposito di Strängbetong.

(185) Skanska ha anche suggerito che la concorrenza potenziale potrebbe provenire da imprese operanti in aree

vicine: Spenncom (Danimarca) e Spenn Gruppen (Norvegia) ([50]). Secondo Skanska, tuttavia, nessuna delle due ha effettuato consegne in Svezia negli ultimi tre anni. Inoltre, l'impresa norvegese acquista il cemento da Scancem, mentre Skanska rappresenta uno dei maggiori clienti, almeno per Spenncom. Di conseguenza, entrambe le imprese sono soggette a restrizioni simili a quelle descritte per Strängbetong. Nel valutare la probabilità di nuovi ingressi sul mercato, è importante rilevare che sia Skanska che Scancem hanno capacità residue notevoli, e che non si prevedono espansioni significative del mercato nel futuro immediato. In conclusione, gli elementi di prova non sono sufficienti per ritenere probabile a breve termine l'ingresso potenziale di nuovi operatori in misura tale da contrastare la forza di mercato che Skanska avrebbe a seguito dell'operazione notificata.

Assenza di potere negoziale degli acquirenti

(186) Skanska ha complessivamente [>3 000]* clienti in Svezia per il calcestruzzo prefabbricato, dei quali [< 500]* per i prodotti per l'edilizia. La cifra corrispondente per Scancem è superiore alla metà del totale di Skanska. Ovviamente la grande maggioranza di questi clienti acquista quantitativi molto piccoli e ha un potere negoziale irrilevante o nullo. Nel 1997 non ci sono stati terzi che abbiano acquistato più del […]* della produzione di Skanska (complessivamente o nel settore dei prodotti per l'edilizia). Scancem ha avuto un cliente che ha comprato una quantità superiore. In base alle medesime cifre, nessun cliente, a seguito dell'operazione notificata, acquisterebbe più del […]* della produzione della nuova entità. Se ne conclude pertanto che il potere negoziale dei clienti non sarebbe sufficiente a contrastare la forza di mercato di Skanska a seguito della concentrazione.

v) *Conclusione*

(187) Alla luce di quanto suesposto, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata creerebbe una posizione dominante in Svezia per la vendita di prodotti prefabbricati in calcestruzzo, sia che si consideri l'intero mercato di tali prodotti sia che si prendano in esame solo i prodotti per l'edilizia. Ciò è dovuto in parte alle sovrapposizioni orizzontali tra Skanska e Scancem, in parte al fatto che la loro quota di mercato combinata sarebbe quasi il doppio di quella dell'unico concorrente di rilievo presente sul mercato. Tale posizione dominante deriva in parte anche dagli effetti verticali della concentrazione, in base ai quali i produttori concorrenti dipenderebbero principalmente da Skanska per le forniture della materia prima più importante, il cemento, e anche per le vendite di calcestruzzi prefabbricati a Skanska quale prima impresa di costruzioni in Svezia. Appare molte improbabile, infine, che la concorrenza potenziale o il potere negoziale siano in grado di contrastare la forza di mercato della nuova entità.

e) *Altri materiali da costruzione*

(188) Oltre alle attività suesposte nel settore del calcestruzzo, Skanska e, in particolare, Scancem operano sul mercato svedese anche come fornitori di altri materiali da costruzione.

(189) Nella notifica, Skanska sostiene che entrambe le imprese sono presenti sul mercato dei materiali di rivestimento. In questo settore le parti operano principalmente come fornitori di mattoni, malta, intonaco di calcestruzzo ed elementi murari prefabbricati. Oltre a queste categorie di prodotti, Skanska ha inserito nel mercato complessivo dei materiali di rivestimento anche le lastre di stagno, vetro e legno. Skanska non è stata in grado di addurre elementi di prova relativi alla sostituibilità tra questi diversi gruppi di prodotti, né di fornire informazioni sul valore totale del mercato in questione. Poiché sussistono dubbi sul fatto che tale mercato possa essere considerato rilevante sotto il profilo della politica della concorrenza, non sembra avere molta importanza la stima presentata da Skanska secondo cui essa deterrebbe una quota del [10-20 %]* di tutti i materiali di rivestimento e quella di Scancem sarebbe del [30-40 %]*. Tuttavia, poiché la principale sovrapposizione è stata trattata nei precedenti paragrafi in relazione ai vari mercati del calcestruzzo, non occorre approfondire questo tema ai fini della presente valutazione.

(190) Scancem tratta una serie di materiali da costruzione, che non rientrano invece nelle attività di Skanska. La quota di Scancem sul mercato svedese è stata del [30-40 %]* ([51]) per i mattoni nel 1997, del [60-70 %]* per i pannelli in cartongesso e del [70-80 %]* per l'intonaco a gesso. Per quanto riguarda, infine, i prodotti di livellamento dei solai, nella notifica si sostiene che la quota di mercato di Scancem sarebbe del 15-30 %, a seconda che si considerino insieme o separatamente i prodotti utilizzati per i nuovi pavimenti e quelli impiegati per lavori di riparazione. Queste cifre relative ai prodotti di livellamento che le parti hanno presentato comprendono un valore stimato attribuibile a tecniche manuali, come la molatura. Escludendo tali tecniche alternative, la quota di mercato di Scancem per i suddetti prodotti sarebbe pari al 70-85 % secondo informazioni fornite da terzi.

(191) In mancanza di sovrapposizioni significative tra le attività comprese nei suddetti settori, l'indagine della Commissione non indica che l'operazione notificata creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante. Tuttavia, la posizione preesistente di Scancem in tali settori

([50]) Come già rilevato precedentemente riguardo al calcestruzzo preconfezionato, Skanska ha riconosciuto, successivamente alla comunicazione delle obiezioni inviatale ai sensi dell'articolo 18, che la sua controllata finlandese, Tekra OY, opera nel settore dei calcestruzzi prefabbricati in Finlandia. Anche Scancem detiene una quota di mercato in Finlandia, pari a circa il [20-30 %]*.

([51]) Skanska non produce mattoni, ma li vende, allo scopo di integrare le vendite di altri prodotti. Skanska stima che le sue vendite rappresentino [< 10 %]* del mercato svedese complessivo.

fornirebbe ulteriori strumenti di pressione nei confronti dei clienti operanti sul mercato del calcestruzzo, poiché la maggioranza di questi utilizza anche mattoni, pannelli in cartongesso, intonaco a gesso e/o prodotti di livellamento dei solai nelle proprie attività di costruzione.

C. Mercati della costruzione

(192) Skanska ha indicato che nel 1997 il mercato svedese della costruzione aveva un valore complessivo di 21 370 milioni di ECU, di cui il mercato dell'edilizia rappresentava il 72% e quello della costruzione di infrastrutture il restante 28% .

(193) L'autorità svedese garante della concorrenza ha svolto recentemente un'indagine approfondita sui mercati svedesi della costruzione ([52]). Secondo tale decisione, la situazione del mercato per quanto riguarda i progetti di minore entità (sia per l'edilizia che per le infrastrutture) non sollevava problemi di concorrenza. I progetti di piccole dimensioni richiedono mezzi limitati, in termini, ad esempio, di conoscenze tecniche e risorse finanziarie. Vi è pertanto, oltre alle grandi imprese di costruzione su scala nazionale, un numero elevato di imprese attive a livello regionale o in settori specifici, che su tali mercati sono in grado di operare in situazione di effettiva concorrenza. L'indagine della Commissione non ha portato a conclusioni diverse.

(194) Dalla sopra citata decisione emerge tuttavia che il mercato per i progetti edili di grande entità è molto più concentrato, poiché l'80-90% dei progetti è assegnabile solo a tre imprese. Su tale mercato Skanska e NCC detengono una quota del 35% circa ciascuna, benché Skanska sia complessivamente un'impresa di maggiori dimensioni ([53]). Il terzo operatore, Peab, ha una quota di mercato del 15-20% . Come menzionato precedentemente, NCC e, in minor misura, Peab sono imprese di costruzione e di materiali da costruzione verticalmente integrate.

(195) Una situazione analoga si riscontra sul mercato dei grandi progetti di infrastrutture, in cui quattro imprese realizzano l'85% circa del fatturato globale. Skanska costituisce l'impresa maggiore, con una quota di mercato del 30% circa, mentre le quote di NCC e di Peab ammontano rispettivamente al 25% e al 10% . L'amministrazione nazionale della viabilità (Vägverket), le cui attività nel settore della costruzione sono state separate dalle funzioni amministrative, detiene infine una quota di mercato del 20% .

(196) In base alle caratteristiche dei mercati dei grandi progetti di edilizia e di infrastrutture, l'autorità svedese garante della concorrenza ha concluso, nella sopra citata decisione, che Skanska e NCC occuperebbero in tali settori una posizione dominante collettiva: ciò a causa della struttura e delle dimensioni simili delle due imprese, e dell'esistenza di diversi legami reciproci mantenuti attraverso altre imprese detenute congiuntamente. Detta autorità ha tuttavia rimosso tale obiezione in seguito all'impegno assunto dalla NCC di porre fine a tutti gli attuali legami con Skanska.

(197) La maggior parte dei terzi ha valutato la quota di mercato di Skanska nello stesso ordine delle percentuali indicate nei paragrafi precedenti, e ha altresì confermato che l'impresa è leggermente più forte sul mercato delle infrastrutture che in quello dell'edilizia. L'indagine svolta dalla Commissione non ha tuttavia fornito elementi atti a comprovare che l'operazione notificata determinerebbe o rafforzerebbe, per detta impresa, una posizione dominante in tali settori. I fatti sopra esposti dimostrano chiaramente, tuttavia, il grado elevato di concentrazione, in particolare, dei mercati svedesi dei grandi progetti di costruzione e la posizione di forza ivi occupata da Skanska. Essi corroborano pertanto le conclusioni sopra indicate, relative agli effetti verticali dell'operazione notificata sui mercati del cemento e del calcestruzzo.

VII. **VALUTAZIONE GENERALE**

(198) Come indicato precedentemente, l'operazione notificata determinerebbe una posizione dominante sui mercati svedesi del calcestruzzo preconfezionato, del calcestruzzo secco e dei componenti prefabbricati di calcestruzzo, e rafforzerebbe inoltre la posizione dominante di Scancem sul mercato svedese del cemento. Tali effetti negativi scaturirebbero in parte dal maggior potere di mercato dell'entità combinata – come attestato dalle sue quote elevate rispetto ai concorrenti più piccoli e meno potenti – ma sarebbero considerevolmente rafforzati dagli effetti verticali derivanti dalle attività combinate di Skanska e Scancem sui mercati delle materie prime (cemento e aggregati), dei materiali da costruzione (calcestruzzo e altri prodotti per la costruzione) e sul mercato della costruzione stesso. L'operazione porta quindi a costituire un'entità combinata che occupa posizioni forti o dominanti sull'intera catena di valore del settore della costruzione. Dato che la maggior parte dei concorrenti di Skanska, ai diversi livelli, non sono verticalmente integrati, ciò rafforza la posizione dominante complessiva dell'impresa, e riduce inoltre le possibilità di effettiva concorrenza rispetto ad essa. L'ampia gamma di attività dell'entità combinata costituirebbe inoltre un ostacolo considerevole all'accesso a tutti i livelli di attività.

(199) Per le ragioni sopra esposte, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata sarebbe incompatibile col mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, poiché determinerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante sui mercati svedesi del cemento, del calcestruzzo preconfezionato, del calcestruzzo secco e degli elementi prefabbricati di calce-

([52]) Decisione Dnr 292/97 NCC/Siab del 22 luglio 1997.

([53]) Dalla relazione annuale del 1996 dell'impresa emerge che le sue dimensioni sono complessivamente più di due volte superiori a quelle di NCC. Inoltre, in base alla stessa fonte, Skanska si colloca al nono posto fra le più grandi imprese di costruzione europee.

struzzo, avente l'effetto di ostacolare in maniera significativa una effettiva concorrenza sul mercato comune ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento sulle concentrazioni.

VIII. IMPEGNI PROPOSTI DA SKANSKA

(200) Per risolvere i problemi di concorrenza sollevati dalla Commissione, Skanska ha proposto, con lettera del 12 ottobre 1998 ([54]), di assumere i seguenti impegni:

a) Ristrutturazione delle attività nel settore del cemento

(201) Skanska provvederà affinché Scancem, entro un termine di […]* mesi […]* dalla decisione della Commissione, ceda, come impresa singola, tutti gli attivi impiegati per la produzione, commercializzazione, vendita e distribuzione del cemento in Finlandia ad un acquirente economicamente solido, che possieda le risorse finanziarie e una comprovata competenza tali da permettergli di mantenere e sviluppare le attività in questione come concorrente attivo. L'acquirente sarà inoltre indipendente da Skanska e Scancem e non avrà legami con tali imprese.

b) Cessione delle partecipazioni in Scancem

(202) Entro un termine supplementare di […]* mesi […]* dalla decisione della Commissione, Skanska cederà la sua intera partecipazione in Scancem ad un acquirente che sia indipendente da Skanska stessa e che con quest'ultima non abbia alcun legame. Tale acquirente sarà indipendente dall'acquirente degli attivi di cui all'impegno relativo alla ristrutturazione delle attività nel settore del cemento e non avrà legami con tale impresa.

c) Modalità di esecuzione degli impegni

(203) Durante la fase della cessione, Scancem continuerà ad essere gestita come un'entità separata da Skanska. In particolare, nessuna delle attività di Scancem nel settore del cemento, del calcestruzzo preconfezionato, del calcestruzzo secco e dei componenti prefabbricati in calcestruzzo sarà venduta o altrimenti trasferita a Skanska o ad entità che da quest'ultima dipendono o a cui sono collegate.

(204) Entro due settimane dalla decisione della Commissione, Skanska proporrà a quest'ultima, per approvazione, il nome di una banca d'investimenti o di un ente analogo, non collegato a Skanska, che agisca come fiduciario di questa (e che sarà da essa remunerato). Tale fiduciario, che avrà un mandato irrevocabile, sarà incaricato di:

i) controllare l'esecuzione e l'osservanza, da parte di Skanska, degli impegni assunti;

ii) riferire alla Commissione, su base trimestrale (o su richiesta della Commissione) in merito:

   a) agli sviluppi più importanti nelle trattative condotte da Skanska con terzi relativamente alla ristrutturazione delle attività nel settore del cemento e alla cessione delle partecipazioni in Scancem; ovvero

   b) al termine entro cui è previsto un accordo con terzi;

   c) all'osservanza, da parte di Skanska, della disposizione relativa all'obbligo che Scancem sia gestita come un'entità separata da Skanska (la «disposizione dell'entità separata»);

iii) presentare alla Commissione una relazione sufficientemente esaustiva perché essa possa valutare se un eventuale acquirente soddisfi i criteri precedentemente enunciati e, per quanto riguarda la ristrutturazione del settore del cemento, se l'operazione proposta comprenda tutti gli attivi interessati;

iv) vigilare sul voto di Skanska in relazione a tutte le sue partecipazioni in Scancem conformemente alle seguenti regole:

   A. Nel periodo consentito per la ristrutturazione del settore del cemento, Skanska avrà la facoltà di utilizzare per intero i suoi diritti di voto per eleggere il consiglio d'amministrazione di Scancem (che comprenderà almeno un membro eletto dagli azionisti, ma non nominato da Skanska, né ad essa collegato in alcun modo), oltre che nelle questioni ragionevolmente necessarie per l'attuazione del presente impegno.

   B. Fatto eccezione per quanto disposto in A, Skanska non voterà in relazione alla sua partecipazione in Scancem per quanto eccede un numero di voti pari a quello detenuto dal secondo maggiore azionista (di seguito «parità»), e darà istruzioni ai suoi membri nel consiglio d'amministrazione perché non vi esercitino il loro voto, in eccesso della parità, a sostegno di eventuali risoluzioni che il fiduciario (dopo essersi consultato con la Commissione) consideri atte a provocare:

      a) un mutamento sostanziale nella direzione commerciale di Scancem; ovvero

      b) una violazione da parte di Skanska delle condizioni alla base dei presenti impegni.

   C. Skanska può chiedere alla Commissione di riesaminare una disposizione del fiduciario secondo

([54]) Il 3 e il 9 novembre 1998, Skanska ha fornito dei chiarimenti relativi agli impegni presentati inizialmente.

cui il voto in eccesso della parità non sarebbe in linea con il punto B.

D. Al termine del periodo consentito per la ristrutturazione del settore del cemento, Skanska provvederà a che sia convocata un'assemblea generale straordinaria degli azionisti al fine di eleggere i membri del consiglio d'amministrazione. Inoltre, terminato il suddetto periodo, Skanska non voterà più in relazione alle sue partecipazioni in eccesso della parità.

(205) Allo scopo di adempiere l'impegno di cui al punto iv), Skanska fornirà al fiduciario e alla Commissione le informazioni pertinenti relative a qualunque risoluzione proposta per un'assemblea generale degli azionisti, per dimostrare che non esiste incongruenza con gli impegni di Skanska, e fornirà al fiduciario le informazioni relative alle iniziative proposte per l'adozione da parte del consiglio d'amministrazione, in modo da permettere al fiduciario di stabilire se tali iniziative sarebbero compatibili o meno con gli impegni di Skanska. Quest'ultima fornirà tali informazioni almeno dieci giorni prima del giorno previsto per il voto. Se il fiduciario (o la Commissione, nel caso del precedente punto C) stabilisce che tali voti o iniziative non sono compatibili con gli impegni di Skanska, quest'ultima non voterà in eccesso della parità.

(206) Skanska continuerà le trattative con il potenziale acquirente solo se la Commissione, entro […] dal ricevimento della relazione del fiduciario, non indicherà per iscritto i motivi in base ai quali essa considera l'eventuale acquirente non rispondente ai requisiti sopra indicati, e/o le ragioni per cui ritiene che il progetto di ristrutturazione del settore del cemento non comprenda tutti gli attivi interessati.

(207) Nel caso in cui più acquirenti soddisfino i criteri prescritti, Skanska si riserva la facoltà di selezionare un acquirente di sua scelta. Essa si riserva altresì la facoltà di chiedere alla Commissione di approvare eventuali modifiche agli impegni sopra esposti, a condizione che esse siano, nella sostanza, altrettanto favorevoli sul piano della concorrenza.

IX. **VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI**

(208) Con la presentazione della proposta relativa alla ristrutturazione del settore cemento e alla cessione delle partecipazioni in un unico pacchetto, Skanska intende risolvere le preoccupazioni relative tanto all'operazione notificata che a quella del 2 ottobre 1995, oggetto di indagine da parte della Commissione per accertare se si trattasse di una concentrazione soggetta a obbligo di notificazione e per determinare gli effetti sulla concorrenza.

(209) La ristrutturazione del settore cemento ha principalmente come oggetto le attività svolte da Scancem in Finlandia, che costituiscono circa un terzo della produzione e delle vendite totali dell'impresa in area nordica ed interessano due dei sette cementifici dell'impresa e un'ampia rete di terminali. Va osservato che in Finlandia i prezzi del cemento sono più bassi che in Svezia e Norvegia e che, almeno per grandi aree della Svezia, gli impianti produttivi finlandesi sono alla stessa (o anche minore) distanza, via mare, dei due stabilimenti di Scancem a Gotland e Öland.

(210) Tale ristrutturazione contribuirà pertanto a migliorare le condizioni di concorrenza per la vendita del cemento nell'area nordica: gli acquirenti in Finlandia, Svezia e Norvegia disporranno infatti di un'ulteriore fonte di approvvigionamento indipendente, da cui potranno ottenere cemento di medesima qualità. La realizzazione di tale impegno migliorerà inoltre, indirettamente, la competitività dei mercati a valle per il calcestruzzo preconfezionato, il calcestruzzo secco e i componenti prefabbricati di calcestruzzo, poiché i produttori concorrenti di Scancem e Skanska potranno acquistare le principali materie prime da una fonte indipendente dalle due imprese in oggetto.

(211) L'impegno relativo alla ristrutturazione del settore cemento, pur non affrontando direttamente le preoccupazioni susciate sotto il profilo concorrenziale dall'operazione del 1997, risolve i dubbi della Commissione relativamente all'operazione del 1995, e potrebbe pertanto, insieme alla cessione delle partecipazioni in Scancem, rimuovere la necessità di portare avanti l'indagine su tale operazione, a condizione che gli impegni siano pienamente attuati. Dopo aver sentito Scancem e Aker, la commissione è giunta alla conclusione che Skanska sarà in grado di dare attuazione agli impegni proposti.

(212) Tuttavia, la presente decisione riguarda solo l'operazione del 1997, in base alla quale Skanska ha accresciuto i suoi diritti di voto in Scancem dal 33,3 % al 48,06 %. La cessione delle partecipazioni detenute in Scancem risolverebbe i problemi sollevati dalla Commissione relativamente all'operazione del 1997 sui mercati svedesi del cemento, del calcestruzzo preconfezionato, del calcestruzzo secco e dei componenti prefabbricati di calcestruzzo, poiché permetterebbe di mantenere Scancem come un'entità giuridica separata da Skanska ed eliminerebbe pertanto le sovrapposizioni orizzontali sopra indicate così come le relazioni verticali fra le due imprese.

(213) I tempi proposti da Skanska appaiono ragionevoli, dato che la ristrutturazione delle attività nel settore del cemento richiederà considerevoli cambiamenti nell'attuale struttura dell'impresa e che occorre consentire a Skanska di dismettere le sue partecipazioni in Scancem secondo le modalità da essa proposte. A tale proposito va osservato innanzitutto che, non permettendo a Skanska di risolvere i dubbi relativi all'operazione del 2 ottobre 1995, prima della cessione delle partecipazioni in Scancem, si renderebbe molto difficile la vendita di queste ultime; in secondo luogo, dopo la cessione delle

quote detenute in Scancem, Skanska verrebbe a trovarsi in una posizione molto simile a quella sopra descritta per altri clienti di Scancem. Non si può ritenere che susciti preoccupazioni sotto il profilo concorrenziale il fatto che Skanska, per attuare il suo impegno, avrà bisogno di un certo grado di controllo su Scancem per un periodo di tempo limitato, tenuto conto della sorveglianza sopra descritta da parte del fiduciario e degli effetti benefici complessivi dell'impegno assunto. A giudizio della Commissione, pertanto, gli impegni proposti forniscono un soluzione proporzionata e adeguata sia in relazione all'operazione notificata che all'operazione del 2 ottobre 1995.

(214) Quanto alle restanti modalità d'esecuzione degli impegni assunti, la Commissione ritiene che dovrebbero essere imposti a Skanska alcuni obblighi che garantiscano l'efficacia degli impegni. Tali obblighi riguardano le modalità per l'approvazione, da parte della Commissione, degli acquirenti proposti nell'ambito della ristrutturazione del settore del cemento e della cessione delle quote detenute in Scancem. Per trattare tali questioni rapidamente e ridurre le difficoltà per Skanska, il metodo per controllare il profilo degli acquirenti proposti dovrebbe basarsi su una procedura di non opposizione da parte della Commissione, quale descritta al punto 215.

(215) Perché la Commissione approvi l'acquirente proposto da Skanska, quest'ultima (o il fiduciario) è tenuta a fornirle informazioni sufficienti a dimostrare che siano soddisfatti i criteri contemplati dall'impegno assunto. Se entro […]* dalla presentazione della domanda la Commissione non esprime obiezioni in merito alla cessione, o non richiede informazioni supplementari, la cessione può avere luogo. Se la Commissione richiede informazioni supplementari, il termine di […]* sarà calcolato a partire dal ricevimento di tali dati.

(216) Skanska ha inoltre dichiarato che, entro due settimane dall'adozione della presente decisione, proporrà alla Commissione, per approvazione, la designazione come fiduciario di una banca d'investimenti o di un ente analogo, che non abbia alcun legame con Skanska. Se entro due settimane dal ricevimento di tutti i dati pertinenti la Commissione non avrà sollevato obiezioni, tale designazione avrà efficacia.

(217) Fermi restando gli obblighi sopra descritti, la Commissione ritiene che gli impegni proposti da Skanska eliminerebbero i problemi di concorrenza posti sia dalla concentrazione notificata che dall'operazione del 2 ottobre 1995.

X. **CONCLUSIONE FINALE**

(218) La concentrazione notificata, relativa all'aumento da parte di Skanska dei suoi diritti di voto in Scancem dal 33,3% al 48,06% con conseguente acquisizione del controllo esclusivo di Scancem, può essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, a condizione che siano rispettati gli impegni e gli obblighi sopra menzionati, nella misura in cui si riferiscono al suddetto aumento dei diritti di voto,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La concentrazione notificata da Skanska AB (publ) il 15 giugno 1998, relativa all'acquisizione del controllo esclusivo di Scancem AB (publ), è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, a condizione che Skanska ceda le sue partecipazioni in Scancem in modo da ridurre i suoi diritti di voto al 33,3% del totale dei diritti di voto in Scancem, conformemente alle condizioni contenute nella lettera inviata da Skanska alla Commissione il 12 ottobre 1998, e successivamente chiarite dalle lettere del 3 novembre 1998 e del 9 novembre 1998, nonché a condizione che siano rispettati gli obblighi di cui agli articoli 2 e 3.

Articolo 2

Per quanto riguarda la cessione delle partecipazioni di cui all'articolo 1, l'acquirente deve essere indipendente da Skanska e non avere con essa alcun legame. Per permettere alla Commissione di valutare l'idoneità dell'acquirente prescelto, Skanska è tenuta a fornirle, prima della vendita, elementi sufficienti a comprovare che i criteri sopra indicati sono soddisfatti. Se entro […]* dalla presentazione della domanda di approvazione la Commissione non esprime formalmente il proprio disaccordo in merito all'acquirente selezionato, né richiede informazioni supplementari, la vendita all'acquirente prescelto può avere luogo. Se la Commissione chiede ulteriori elementi, il termine di […]* è calcolato a partire dal ricevimento di tali informazioni.

Articolo 3

Entro due settimane dall'adozione della presente decisione, Skanska propone alla Commissione il nome e le condizioni di designazione di una banca d'investimenti o di un ente analogo, che non sia collegato a Skanska e che espleti le funzioni descritte al considerando 204 del preambolo della presente decisione, in relazione alla cessione delle partecipazioni di cui all'articolo 1. Se la Commissione non solleva obiezioni entro due settimane dal ricevimento di tutte le informazioni necessarie, la designazione può avere luogo.

Articolo 4

Destinataria della presente decisione è:

Skanska AB (publ)
S-18225 Danderyd
Svezia

Fatto a Bruxelles, l'11 novembre 1998.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione