

***Caso n. IV/M.1496 -
OLIVETTI / TELECOM
ITALIA***

Il testo in lingua italiana è il solo disponibile e facente fede.

**REGOLAMENTO (CEE) n. 4064/89
SULLE CONCENTRAZIONI**

Articolo 6, paragrafo 1, lettera b) NON OPPOSIZIONE
data: 22/04/1999

*Disponibile anche nella base dati CELEX
documento n. 399M1496*



Bruxelles, 22.04.1999

Nella versione pubblicata di questa decisione sono state omesse alcune informazioni ai sensi dell'art. 17(2) del Regolamento del Consiglio (CEE) N. 4064/89 riguardante la non divulgazione di segreti professionali ed altre informazioni riservate. Le omissioni sono dunque così evidenziate [...]. Laddove possibile, l'informazione omessa è stata sostituita dall'indicazione di una scala di valori o da una indicazione generale.

VERSIONE PUBBLICA

REGOLAMENTO
CONCENTRAZIONI
DECISIONE EX ART. 6(1)(b)

Oggetto : Caso n. IV/M. 1496 OLIVETTI / TELECOM ITALIA

Notifica del 17.03.1999 a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

1. Il 17.03.1999 è pervenuta alla Commissione la notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio¹, come da ultimo emendato dal Regolamento (CE) n. 1310/97², di un progetto di concentrazione con la quale l'impresa Olivetti S.p.A. ("Olivetti") acquisisce, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) di detto regolamento, il controllo dell'impresa Telecom Italia S.p.A. ("TI") attraverso offerta pubblica di acquisto.
2. In esito all'esame della notifica, la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione notificata rientra nel campo d'applicazione del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, e non suscita seri dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE.

I. ATTIVITÀ DELLE PARTI E DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

¹ GUCE n. L 395 del 30.12.1989; versione rettificata : GUCE n. L 257 del 21.09.1990, pag. 13.

² GUCE n. L 180 del 09.07.1997, p.1.

3. Olivetti è un gruppo industriale e finanziario che opera principalmente nel settore delle telecomunicazioni, attraverso le sue partecipazioni in Infostrada (società operante nella telefonia fissa) ed Omnitel (società operante nella telefonia mobile). Olivetti è altresì attiva *nell'information technology* ed, in particolare, nella produzione e commercializzazione di stampanti, fax, fotocopiatrici ed altri prodotti da ufficio. Olivetti è infine attiva nel settore dei sistemi e servizi informatici.
4. TI è una società italiana che opera nel settore delle telecomunicazioni, ed offre, in particolare, servizi di rete, servizi di telefonia vocale e mobile, nonché gestisce reti di telecomunicazione. Inoltre, TI fornisce servizi «a valore aggiunto» (trasmissione dati, accesso ad Internet, etc.), affitto di capacità di trasmissione, servizi satellitari. TI opera altresì nel mercato dell'impiantistica e dell'installazione di reti ed è presente nel settore della produzione di apparecchiature di telecomunicazione ed affini. TI ha iniziato ad operare nel mercato dei servizi televisivi a pagamento via cavo e via satellite nonché nei servizi interattivi e multimediali. TI, infine, è attiva nel settore dei sistemi e servizi informatici.
5. L'operazione notificata consiste nell'acquisizione da parte di Olivetti del controllo di TI. L'acquisizione avverrà mediante un'offerta pubblica di acquisto e scambio lanciata da Olivetti sulla totalità delle azioni di TI, per effetto della quale Olivetti acquisterà il controllo di TI. L'esito positivo dell'opa è subordinata al raggiungimento di una soglia minima di adesione, ossia la sottoscrizione di azionisti rappresentanti almeno il 35% del capitale di TI.
6. In data 25 febbraio 1999 l'offerta di acquisizione è stata comunicata da Olivetti in Italia alla Commissione Nazionale per la società e la borsa (CONSOB), che il 27 febbraio 1999 ha ritenuto l'offerta ammissibile.
7. Nell'ipotesi di esito positivo dell'opa, Olivetti dismetterà in favore di Mannesmann tutte le sue attuali partecipazioni nel settore delle telecomunicazioni. E' necessario, in proposito, ricordare che Olivetti possiede il 50,1% del capitale di Oliman B.V., una joint venture, controllata congiuntamente con Mannesmann A.G. («Mannesmann»)³, che a sua volta controlla il 100% di Infostrada S.p.A., società italiana operante servizi di telefonia vocale su rete fissa, ed il 57,18% del capitale di Omnitel Sistemi Radiocellulari Italiani, che a sua volta controlla il 70% di Omnitel Pronto Italia S.p.A., società italiana che fornisce servizi di telefonia mobile. Il 24 febbraio 1999 Olivetti ha concluso con Mannesmann un contratto di vendita con cui trasferirà a quest'ultima la propria partecipazione in Oliman, subordinatamente al verificarsi della condizione sospensiva del successo dell'offerta; per effetto di tale contratto il trasferimento della proprietà avverrà [<15 giorni] dalla conclusione dell'offerta.
8. L'acquisizione da parte di Olivetti del controllo di TI costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3(1)(b) del regolamento sul controllo delle concentrazioni.

II. DIMENSIONE COMUNITARIA

³ Tale joint venture è stata autorizzata dalla Commissione con decisione del 15 gennaio 1998, pratica IV/M.1025.

9. In via preliminare, è necessario precisare che, al fine di individuare le reali risorse oggetto della operazione in questione⁴, occorre dedurre dal fatturato di Olivetti il fatturato di Infostrada ed Omnitel, tenuto conto della dismissione di queste attività a Mannesmann contestualmente all'acquisto del controllo da parte di Olivetti di TI. Di conseguenza, il fatturato totale realizzato a livello mondiale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 5mrd di EURO (nel 1997, EURO 3.383m per Olivetti e EURO 22.192,5m per TI), il fatturato totale realizzato individualmente all'interno della Comunità dalle due imprese interessate è superiore a EURO 250m (nel 1997, EURO [] per Olivetti, e EURO [] per TI). Inoltre, a differenza di TI, che realizza piu' dei due terzi del proprio fatturato in Italia, Olivetti non realizza piu' dei due terzi del proprio fatturato in Italia. L'operazione notificata ha, pertanto, dimensione comunitaria; essa non costituisce tuttavia un caso oggetto di cooperazione nel quadro dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 57 di tale accordo.

III. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

A. Mercati del prodotto rilevanti

10. Secondo le parti, i settori direttamente interessati dall'operazione sono quelli dei fax e dei servizi e sistemi informatici. Per converso, il settore delle telecomunicazioni non fa oggetto di valutazione della presente decisione, essendosi Olivetti impegnata a dismettere, contestualmente al successo dell'opa, tutte le proprie partecipazioni detenute in detto settore. Conseguentemente, il buon esito delle summenzionate cessioni costituisce presupposto essenziale della presente decisione.

FAX

11. Olivetti produce apparecchiature fax e le commercializza tramite concessionari, distributori, rivenditori (grandi distribuzioni), nonché mediante vendita diretta. TI non produce direttamente nessun tipo di fax, ma commercializza fax prodotti da terzi apponendovi il proprio marchio, secondo la cosiddetta tecnica OEM⁵. Telecom commercializza i propri fax attraverso una rete in franchising (1370 negozi) ed una rete diretta (114 negozi).
12. Le parti sostengono che all'interno del settore dei fax, l'operazione concerne i seguenti mercati del prodotto rilevanti:
13. Produzione e commercializzazione dei fax a carta termica
I fax a carta termica ("fax termici") sono prodotti ad uso prevalentemente domestico basati sulla tecnologia a carta termica, la quale comporta una stampa di qualità inferiore. Anche i prezzi di vendita di tali fax sono significativamente inferiori rispetto a quelli destinati all'uso professionale.
14. Fax ad uso professionale

⁴ Cfr. Comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato, in GU C 66 del 2 marzo 1998, punto 26.

⁵ Original equipment manufacturers.

I fax ad uso professionale si distinguono, in ragione della qualità della stampa, in i) fax a tecnologia ink-jet e a trasferimento termico, (fax a fascia bassa), e ii) fax a tecnologia laser, più sofisticati e venduti ad un prezzo molto più elevato (fax a fascia alta). Questi ultimi sembrano pertanto costituire un mercato del prodotto distinto rispetto ai fax a fascia bassa. Considerato che TI ed Olivetti sono presenti in misura non significativa nel settore dei fax a fascia alta (la quota di mercato combinata delle parti è inferiore al [10-15%]), tale settore non sarà considerato nel prosieguo.

15. Per completezza va osservato che l'operazione in questione produce un impatto, ancorché non significativo, sul mercato delle rivendite al dettaglio dei prodotti della telefonia, inclusi i fax. In detto mercato, come in precedenza menzionato, TI è presente attraverso la rete di vendita in franchising Insip nonché una rete diretta, mentre Olivetti non controlla direttamente una rete di vendita. Tuttavia, Olivetti opera attraverso dei contratti di distribuzione verticale, di cui alcuni corredati di clausole di esclusiva. Sulla base delle stime di mercato fornite dalle parti, anche sommando i punti vendita vincolati contrattualmente a Olivetti a quelli di proprietà TI, l'operazione non è suscettibile di produrre un effetto di ostacolo di accesso agli sbocchi sul territorio italiano. In particolare, la concentrazione non dà luogo ad una sovrapposizione superiore alla soglia del 15% sul territorio nazionale. Conseguentemente, detto mercato non fa oggetto di valutazione nel prosieguo.

SERVIZI E SISTEMI INFORMATICI

16. Nell'ambito della fornitura dei sistemi e servizi informatici, le parti hanno individuato tre mercati del prodotto: i); la consulenza e fornitura di servizi relativi all'office automation ii) i servizi informatici alla pubblica amministrazione, alle banche, assicurazioni e agenzie viaggi; iii) Progettazione, manutenzione e gestione del software e dei prodotti e servizi informatici.
17. Consulenza e fornitura dei servizi relativi all'office automation
Detto mercato coincide essenzialmente con tutti i servizi relativi all'office automation, intendendosi per tale l'automazione del posto di lavoro dei singoli impiegati nell'ambito di un'organizzazione complessa: PC desktop, applicazioni di rete (ad esempio, per videoscrittura, elaborazione di grafici, etc.). Detti servizi sono generalmente caratterizzati da un minor grado di complessità. In particolare, secondo le parti l'office automation differisce dalla fornitura e gestione dei servizi informatici alla pubblica amministrazione, banche e agenzie di viaggio, giacché nel primo generalmente non si pone l'esigenza di assicurare agli utenti del servizio l'accesso e l'interrogazione simultanea della medesima banca dati, né di effettuare una molteplicità di operazioni, né infine, di effettuare storing complesso dei dati (vedi *infra*).
18. Si può comunque prescindere da una più precisa definizione del mercato del prodotto giacché, quale che sia la definizione di mercato, l'impatto dell'operazione non è significativo, essendo le parti ed in particolare TI presenti in misura soltanto marginale in tale settore (quota aggregata inferiore al [10-15%]). Il mercato dell'office automation non sarà pertanto ulteriormente considerato nel prosieguo.
19. Servizi informatici alla pubblica amministrazione, alle banche, assicurazioni e agenzie viaggi.

Il raggruppamento di detti servizi in un unico mercato si giustificerebbe, secondo le parti, in ragione dell'omogeneità delle caratteristiche degli stessi. Tutti i soggetti in questione presenterebbero una struttura centralizzata con notevoli ramificazioni sul territorio nazionale e la loro attività si contraddistinguerebbe per un elevatissimo numero di transazioni giornaliere (ad es. pagamenti, certificazioni e prenotazioni). La domanda di servizi informatici di detti soggetti sarebbe pertanto caratterizzata dalla necessità di collegare i sistemi informatici locali con sistemi informatici centralizzati e di rendere interoperabili i primi con i secondi. Anche la struttura dei sistemi messi a disposizione di tali clienti sarebbe simile, vale a dire un sistema centrale potente collegato a livello locale ed un software in grado di gestire tali collegamenti e di permettere "l'interfacciamento" tra il sistema centrale ed i sistemi periferici. I sistemi in questione devono poi soddisfare la stessa esigenza, per i soggetti considerati, di garantire la massima affidabilità e sicurezza nella gestione, conservazione (storing) e nel trattamento delle informazioni centralizzate, nonché nella trasmissione dei dati.

20. Per converso, TI, in risposta ad una richiesta d'informazioni della Commissione, ha proposto una diversa e più restrittiva classificazione dei mercati del prodotto rilevanti nel settore informatico. In particolare, TI ritiene che la gestione delle risorse informatiche della pubblica amministrazione in *outsourcing* (ovvero il conferimento a terzi della gestione delle risorse informatiche del cliente) costituisca un mercato distinto, in ragione della specificità della domanda. Nell'ambito poi di tale mercato TI ritiene che sia anche possibile distinguere fra servizi all'amministrazione centrale (PAC) e servizi all'amministrazione locale (PAL). Peraltro, TI identifica anche altri mercati del prodotto. Ad ogni buon conto, seguendo la suddivisione proposta da TI, l'unico mercato in cui l'operazione produrrebbe un impatto significativo sarebbe quello sopramenzionato della gestione in *outsourcing* delle risorse informatiche della PAC.
21. Tuttavia, nel caso di specie si può prescindere da una precisa delimitazione del mercato del prodotto rilevante giacché, anche ricorrendo alla definizione più ristretta tra quelle prospettate, l'operazione non ostacola in modo significativo una concorrenza effettiva nel territorio SEE o in una sua parte sostanziale.
22. Progettazione, manutenzione e gestione del software e dei prodotti e servizi informatici
Le parti ritengono che in questo mercato rientrino la gestione integrata e complessiva dei servizi informatici per la grandi e medie imprese private diverse da quelle bancarie, assicurative e attive nel settore viaggi. Questo mercato sarebbe distinto dai precedenti in quanto mediante servizi "personalizzati" sarebbe soddisfatta ogni specifica esigenza, diversa dall'office automation, di un cliente privato non "remotizzato" in sedi locali.
23. Anche nel caso di specie non occorre assumere una posizione definitiva sulla corretta delimitazione del mercato in questione data la presenza puramente marginale di TI ed Olivetti in questo settore (quota aggregata intorno al [1-10%]). Detto mercato, non sarà, dunque, ulteriormente considerato in questa decisione.

B. Mercati geografici rilevanti

FAX

24. Secondo le parti, i mercati di tutti i tipi di fax sopramenzionati hanno almeno dimensione comunitaria alla luce, in particolare, dell'armonizzazione comunitaria della normativa in tema di apparecchiature terminali. Detta conclusione sarebbe inoltre suffragata dalla debole incidenza dei costi di trasporto e dall'omogeneità della domanda nei diversi Stati membri. Avuto comunque riguardo alla circostanza che TI commercializza i suoi fax esclusivamente in Italia, seguendo un approccio restrittivo è possibile circoscrivere l'ambito geografico di riferimento ai fini dell'analisi concorrenziale al solo territorio nazionale. Ad ogni buon conto, nel caso di specie si può prescindere da una delimitazione precisa del mercato geografico rilevante giacché, quale che sia la definizione prescelta tra quelle prospettate, l'operazione in questione non ostacola in modo significativo una concorrenza effettiva nel territorio SEE o in una sua parte sostanziale.

SERVIZI E SISTEMI INFORMATICI

25. Quanto poi ai mercati relativi ai servizi e sistemi informatici, secondo le parti l'estensione geografica di tali mercati sarebbe limitata al territorio nazionale, in ragione di una pluralità di fattori, quali in particolare la notevole personalizzazione del servizio, che implica una costante e stretta relazione tra il fornitore ed il cliente, l'assistenza, che deve essere capillarmente diffusa, ed infine la rilevanza della lingua italiana nella elaborazione del software.
26. Si può comunque prescindere da una più precisa delimitazione dei mercati geografici rilevanti giacché, quale che sia la definizione del mercato prescelta tra quelle prospettate, l'operazione in questione non ostacola in modo significativo una concorrenza effettiva nel territorio SEE o in una sua parte sostanziale.

C. Analisi e valutazione

FAX

27. L'operazione non produce un impatto significativo sui diversi mercati dei fax come sopra identificati. In particolare, le parti raggiungerebbero in Italia una quota aggregata del [25-35%] ([15-25%] Olivetti [1-10%] TI) nel settore dei fax ad uso professionale a fascia bassa, e di [15-25%] ([1-10%] Olivetti e [10-20%] TI) nei fax a carta termica. Tuttavia, in entrambi i settori sussisterà una significativa pressione competitiva per la presenza di operatori quali, nel mercato dei fax ad uso professionale a fascia bassa, Canon, con una quota di mercato di [15-15%], e Philips, [5-15%]; nel mercato dei fax a carta termica va segnalata la presenza di Philips, leader del mercato con il [30-40%], e Sharp con una quota del [5-15%] dello stesso mercato.
28. Alla luce di quanto detto, ne consegue che l'operazione in questione non crea né rafforza una posizione dominante tale da ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel territorio SEE o in una sua parte sostanziale.

SISTEMI E SERVIZI INFORMATICI

29. Nell'ipotesi in cui i servizi informatici alla pubblica amministrazione, alle banche ed assicurazioni ed alle agenzie viaggio venissero aggregati in un unico mercato, così come prospettato dalle parti, la quota aggregata delle parti sarebbe uguale a [15-25%]. In particolare, alla quota di mercato del [15-25%] di TI, il più importante fornitore del settore, si aggiungerebbe il [<5%] detenuto da Olivetti. Va tuttavia osservato che l'elevata quota di mercato di TI è essenzialmente realizzata nel segmento della pubblica amministrazione e si spiega alla luce dei rapporti

preferenziali tradizionalmente intrattenuti dall'ex monopolista pubblico con la pubblica amministrazione italiana; per converso, nei settori finanziario e turistico, caratterizzati da una struttura concorrenziale piu' dinamica, TI è meno attivo a fronte della rilevante presenza di una molteplicità di qualificate imprese concorrenti. Ad ogni buon conto, l'operazione non comporterebbe problemi concorrenziali tenuto conto della presenza in tale settore di significativi concorrenti, quali IBM, con una quota di mercato dell'[5-10%], EDS con [1-5%] e Wang con [1-5%]. Data la sostituibilità fra i servizi informatici alla pubblica amministrazione e quelli praticati nei segmenti finanziario e turistico, che sono caratterizzati da una concorrenza piu' frammentata, le parti non potrebbero esercitare un'influenza significativa sulle condizioni di vendita ed in particolare sui prezzi perché sarebbero soggette a forti pressioni concorrenziali da parte delle altre imprese presenti sul mercato.

30. Nell'ipotesi poi in cui il suddetto settore venisse suddiviso conformemente alla classificazione proposta da TI, l'unico segmento dove le parti conseguirebbero una posizione di mercato di rilievo sarebbe quello dei servizi informatici *inoutsourcing* prestati alla pubblica amministrazione centrale, dove la loro quota aggregata sarebbe pari al [40-50%] (TI, [35-45%] + Olivetti, [1-10%]). Le parti sarebbero leader in tale segmento, seguite da IBM [5-10%], Bull [1-5%], Siemens N.L. [1-5%] e DEC [1-5%]. Nel mercato in questione, nonostante l'elevata quota di mercato delle parti, l'operazione non darebbe vita alla creazione o al rafforzamento di una posizione dominante. In proposito, va anzitutto osservato che la presenza sul mercato di cui si discute di qualificati concorrenti provvisti di significative capacità tecniche e finanziarie è suscettibile di esercitare una sufficiente pressione concorrenziale su TI. In secondo luogo, va altresì ricordato che il potere d'acquisto dal versante della domanda è suscettibile di contrapporsi alla concentrazione dell'offerta. Infine, il ricorso alle gare d'appalto nel quadro dell'applicazione delle direttive comunitarie in materia di appalti pubblici ha ormai avviato un processo di apertura del mercato della fornitura dei servizi informatici nel settore della pubblica amministrazione, cui dovrebbe corrispondere un ridimensionamento della posizione di forza di TI.

V. CONCLUSIONE

31. Per i motivi illustrati sopra, la Commissione ha deciso di non opporsi all'operazione notificata e di dichiararla compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE. La presente decisione è adottata a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b) del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio.

Per la Commissione