

***Caso n. IV/M.1235 -  
NEW HOLLAND /  
ORENSTEIN &  
KOPPEL***

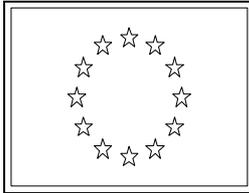
Il testo in lingua italiana è il solo disponibile e facente fede.

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

---

Articolo 6, paragrafo 1, lettera b) NON OPPOSIZIONE  
data: 18/12/1998

*Disponibile anche nella base dati CELEX  
documento n. 398M1235*



## COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 18.12.1998

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 CEE N.4064/89  
DECISIONE IN CONFORMITÀ  
DELL'ART.6, PAR.1, LETTERA b)

Alle parti notificanti

Oggetto: **Caso No. IV/M.1235 – NEW HOLLAND/ORENSTEIN&KOPPEL**  
Notifica del 27/08/1998 ai sensi del Regolamento del Consiglio (CE) No. 4064/89

1. In data 20/11/1998 è pervenuta alla Commissione la notifica di un progetto di concentrazione in conformità all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio<sup>1</sup>, come da ultimo emendato dal Regolamento (CE) n. 1310/97<sup>2</sup>. Per effetto di tale concentrazione l'impresa New Holland N.V. (NH) (appartenente al gruppo FIAT) acquisisce il controllo esclusivo dell'impresa Orenstein & Koppel (O&K) (controllata dal gruppo KRUPP).

### I LE PARTI

2. NH è un'impresa specializzata nella fabbricazione di macchine per l'agricoltura e le costruzioni. Per quanto riguarda più in particolare le macchine per costruzioni, interessate dall'operazione, NH è un costruttore *full liner*, presente cioè su tutta la gamma di prodotti del settore. NH è attivo a livello mondiale, ma ha una presenza più significativa in Europa e Nord America. NH è controllata dal gruppo FIAT, il quale opera nel settore delle macchine per l'agricoltura e le costruzioni anche attraverso l'impresa comune Fiat/HITACHI.
3. O&K è un costruttore specializzato esclusivamente nella produzione di alcune macchine da costruzione *heavy*, ed è presente solo in Europa.

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

<sup>2</sup> GUCE n. L 180 del 09.07.1997, p.1.

## II L'OPERAZIONE

4. L'operazione consiste nell'acquisizione da parte di NH del pacchetto azionario di O&K detenuto da Krupp, pari al 75% del capitale di O&K. A seguito di tale acquisizione, NH verrà a detenere il controllo esclusivo di O&K.

## III NATURA CONCENTRATIVA DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di O&K da parte di NH, costituisce una concentrazione ai sensi dell'art. 3(b) del Regolamento 4064/89.

## IV DIMENSIONE COMUNITARIA

6. L'operazione notificata ha dimensione comunitaria in quanto il fatturato totale dell'insieme delle imprese interessate a livello mondiale supera i 5 miliardi di ECU (FIAT, 46.000 milioni di ECU, O&K, 370 milioni di ECU, ), il fatturato realizzato individualmente dalle imprese interessate nella Comunità supera i 250 milioni di ECU (FIAT, 31.315 milioni di ECU, O&K 335 milioni di ECU); inoltre, tutte le imprese interessate non realizzano oltre i due terzi del fatturato comunitario all'interno di un solo e medesimo Stato membro.

## V I MERCATI RILEVANTI

### Il mercato del prodotto

7. Il settore economico interessato dalla concentrazione riguarda le macchine per la costruzione e il movimento terra, intendendosi per tali le macchine utilizzate per le costruzioni ed i lavori pubblici, nonché per la movimentazione di materiali.
8. Tradizionalmente, il settore delle macchine per costruzione è suddiviso in due subsettori: *i) heavy equipment*, che comprende le macchine utilizzate per grandi lavori di costruzione e di bonifica, nonché grandi opere infrastrutturali; *ii) light equipment*, in cui figurano macchine aventi caratteristiche simili a quelle *heavy*, ancorché dotate di minor potenza, peso e capacità di lavoro, e generalmente destinate ad effettuare lavori di manutenzione. Tali macchine sono generalmente utilizzate in aree urbane o, comunque, in ambienti ristretti. In questa sede non occorre soffermarsi ulteriormente sul segmento del *light equipment* giacché una delle parti, O&K, non è presente su detto segmento.
9. Nell'ambito della linea *heavy*, vanno generalmente ricomprese *i)* le macchine livellatrici, utilizzate per lo spianamento e il disboscamento, *ii)* i caricatori, utilizzati per la movimentazione e il carico di materiali; *iii)* gli escavatori utilizzati per lo scavo e il carico di materiali.

10. Dal lato della domanda, ciascun tipo di macchina appare intuitivamente differenziarsi dalle altre per caratteristiche e funzioni d'uso. Anche dal lato dell'offerta dette macchine sono prodotte sulla base di tecnologie e componenti diversi, il che inibisce ad un operatore del settore di convertire rapidamente la sua produzione da una linea all'altra senza incorrere in sostanziali investimenti. Dovendosi, pertanto, escludere ogni forma di sostituibilità sia della domanda che dell'offerta, ciascuna categoria di macchine appare costituire un mercato del prodotto distinto.
11. Nell'ambito poi di ciascun tipo di macchina appartenente al segmento *heavy*, è altresì possibile procedere ad un'ulteriore segmentazione in base alle caratteristiche tecniche delle stesse, come, tra l'altro, il peso e la potenza. Siffatte differenze, tuttavia, appaiono irrilevanti ai fini della definizione del mercato giacché, dal lato della domanda, dette macchine mantengono essenzialmente invariate le principali funzioni d'uso. Inoltre, va osservato che prodotti collocati in segmenti dimensionali, di peso o di potenza, immediatamente contigui, si pongono generalmente in un rapporto di concorrenza diretta, creando conseguentemente una catena di sostituti. Sicché la sovrapposizione anche parziale della domanda ovvero la possibilità di spostamento della domanda da un segmento dimensionale all'altro della catena è suscettibile di determinare il fenomeno noto come *knock-on effect*, dando così luogo a una aggregazione tale da costituire un unico mercato del prodotto. Infine, va osservato che le tecnologie utilizzate dai produttori per la costruzione di macchine di peso e potenza diverse restano sostanzialmente invariate, sussistendo, pertanto, un grado di sostituibilità dal lato dell'offerta molto elevato.
12. Per ciò che riguarda più particolarmente le macchine livellatrici, queste possono essere ulteriormente suddivise in apripista (*dozers*) e motolivellatrici (*graders*). Mentre le prime si caratterizzano per la maggiore forza di spinta, le seconde hanno generalmente maggiore velocità e sono preferite nei lavori di precisione. Tuttavia, data la maggiore versatilità dei *dozers* rispetto ai *graders*, i primi sono generalmente preferiti ai secondi nell'espletamento dei lavori ordinari di livellamento e spianamento di terreni. Tale dato è stato confermato da tutti gli operatori del settore nell'ambito dell'inchiesta condotta dalla Commissione. A ulteriore conferma, va osservato che la vendita di *graders* negli ultimi anni ha subito un forte calo a fronte di un incremento delle vendite di *dozers*. In virtù pertanto di una maggiore attitudine dei *dozers* a sostituirsi ai *graders*, si evidenziano relazioni di sostituibilità asimmetriche, nel senso che i secondi subiscono in maniera più pronunciata la concorrenza dei primi e non viceversa.
13. Alla luce di quanto sopra detto, vanno in conclusione identificati i seguenti mercati del prodotto: *i*) il mercato degli escavatori *heavy* da 12 a 90 ton, *ii*) il mercato di tutte le macchine livellatrici *heavy*, fino a 300 hp di potenza, comprensivo dei *dozers* e dei *graders*, *iii*) il mercato dei soli *dozers*, *iv*) il mercato dei caricatori *heavy*, da 60 a 500 hp di potenza. Ad ogni buon conto, nel caso di specie non occorre assumere una posizione definitiva sulla corretta delimitazione del mercato del prodotto rilevante giacché, quale che sia la definizione di mercato prescelta, l'operazione in questione non ostacola in modo significativo una concorrenza effettiva nel territorio SEE o in una sua parte sostanziale.

### ***Mercato geografico***

14. Le parti sostengono che il mercato debba essere considerato almeno di dimensione europea. In proposito, esse osservano che: *i*) la concorrenza nel settore delle macchine per costruzione ha carattere globale, giacché tutti i più importanti operatori del settore hanno una presenza mondiale; *ii*) macchine con caratteristiche analoghe sono prodotte in pochi impianti produttivi e successivamente commercializzate a una clientela distribuita in tutto il mondo; *iii*) con alcune eccezioni, non esistono particolari preferenze locali o norme tecniche che impediscano la commercializzazione di un prodotto da uno stato della comunità a un altro; *iv*) le condizioni concorrenziali sono sostanzialmente omogenee in seno ai paesi dell'Unione europea, giacché i prezzi e le quote di mercato dei principali operatori approssimativamente coincidono; *v*) infine, i costi di trasporto incidono in misura limitata sui prezzi dei prodotti e non alterano perciò la possibilità di vendita a condizioni competitive delle macchine da costruzione in paesi diversi.
15. In proposito, va osservato che in alcuni paesi europei resistono, in maniera anche marcata, le preferenze per i costruttori locali (si veda in particolare NH in Italia), il che rappresenta un vestigio dei mercati nazionali. Tuttavia, i fattori testé accennati appaiono indiscutibilmente militare in favore di un mercato di dimensione geografica più ampia di quella nazionale. Peraltro, va notato che la stessa Commissione ha assunto posizioni analoghe in talune decisioni adottate in materia di controllo di concentrazioni relative al medesimo settore economico<sup>3</sup>.
16. Ad ogni buon conto, nel caso di specie non occorre assumere una posizione definitiva sulla corretta delimitazione 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.

## VI ANALISI E VALUTAZIONE

17. L'operazione appare essenzialmente destinata a riequilibrare la presenza di NH sul territorio europeo rafforzandone la posizione in Germania dove NH ha tradizionalmente rivestito un ruolo minore. Inoltre, attraverso l'acquisizione di O&K NH mira a completare e arricchire la propria gamma rafforzando la sua posizione nel segmento, invero strategico, degli escavatori *heavy*, dove NH opera su licenza Hitachi (le quote di mercato di seguito fornite includono anche le vendite effettuate dal gruppo FIAT attraverso l'impresa comune FIAT/HITACHI). In questi termini, l'operazione appare caratterizzata da un accentuato grado di complementarità.
18. Dal punto di vista concorrenziale, l'operazione non produce alcun apprezzabile impatto sulla concorrenza nei mercati sopra descritti. In proposito, va sottolineato che nel segmento dei caricatori le parti sono ben al di sotto del 15% del mercato europeo. Nel segmento dei soli *dozers*, l'operazione non dà luogo ad alcun incremento di quote di mercato giacché O&K è assente da tale mercato. Nei settori degli escavatori e macchine livellatrici l'incremento delle quote di mercato

---

<sup>3</sup> cfr. Caso M.674 – Demag/Komatsu.

non risulta particolarmente significativo. Più in particolare, nel segmento degli escavatori, le parti deterranno una quota aggregata del [15-20]% (NH [10-15]%, O&K [2-7]%) nello spazio economico europeo. Il mercato resta comunque estremamente competitivo per la presenza di numerosi e agguerriti concorrenti quali Caterpillar, con [10-20]%, Komatsu con [10-20]%, Liebherr con [10-20]%, Case con [5-10]%, Volvo con [5-10]%. Nel mercato delle macchine livellatrici, con una quota aggregata del [15-20]% nello spazio economico europeo (NH [10-15], O&K [5-10]%), la nuova entità affronterà la concorrenza di Caterpillar [40-50]% e Komatsu [15-25]%

19. Ove poi si consideri che i mercati geografici abbiano dimensione nazionale, NH deterrà quote di mercato significative essenzialmente in Italia. Più in particolare, nel settore degli escavatori NH deterrà una quota del [35-45]% (NH [30-40]%, O&K [0-5]%), con Caterpillar a [20-30]%, e Komatsu a [10-20]%. Nel segmento delle macchine livellatrici, NH deterrà una quota di [55-65]% (NH [55-65], O&K [0-10]), con Caterpillar a [30-40]%, Liebherr a [1-10]%. Nel segmento dei caricatori NH deterrà una quota pari a [20-30]% (NH [20-30]%, O&K [0-10]%), con Caterpillar a [20-30]%, Volvo a [5-15]%, Komatsu a [1-10]%. In Austria, nel solo segmento delle macchine livellatrici NH deterrà una quota pari a [40-50]% (NH, [0-10]%, O&K [30-40]%) con Caterpillar a [10-20], Liebherr a [5-15]%, Komatsu a [1-10]%. Per effetto della operazione, le quote di mercato di NH nei sopracitati segmenti si incrementano benché in percentuale minima. Tuttavia, in entrambi i paesi i mercati restano competitivi in ragione della presenza di una pluralità di concorrenti agguerriti capaci di competere con NH.
20. Infine, non va sottaciuta la circostanza che, alla luce delle più recenti dinamiche concorrenziali, il potere di mercato degli operatori del settore va anche misurato in termini di completezza di gamma. In proposito, va osservato che, negli ultimi anni, la domanda nel settore delle macchine per costruzioni ha vissuto una certa evoluzione, essenzialmente in ragione della riduzione del numero delle grandi opere infrastrutturali e del corrispondente incremento dei lavori di manutenzione. La crescente domanda delle macchine appartenenti al *light equipment* ha conseguentemente indotto tutti i costruttori del settore a integrare la gamma di macchine offerte sul mercato. Contestualmente, si è assistito allo sviluppo dal lato della domanda di intermediari specializzati nella locazione delle macchine da costruzione, i quali tendono generalmente ad acquistare una gamma di prodotti più che una singola macchina. Ove, pertanto, si valuti l'impatto dell'operazione in termini di intera gamma, NH deterrà a seguito dell'operazione una quota di mercato pari al [5-15]% in ambito europeo, a fronte di numerosi concorrenti con quote di mercato superiori o comparabili (JCB, [10-20]%, Caterpillar, [10-20]%, Case, [1-10]%, Volvo [1-10]%, Komatsu [1-10]%). Anche in ambito nazionale, la posizione di mercato di NH risulta fortemente ridimensionata ove si considerino le quote di mercato a livello di intera gamma. In Italia, NH deterrà una quota di mercato pari a [10-20]%, con Komatsu a [10-20]%, JCB a [10-20]%, Caterpillar a [1-10]%. In Austria, NH deterrà una quota di [0-10]%, con Liebherr a [1-10]%, Caterpillar a [1-10]%, Case a [1-10]%

## CONCLUSIONI

21. Alla luce di quanto sopra detto, ne discende che l'operazione proposta non crea o rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia

ostacolata in modo significativo nel territorio SEE o in una parte sostanziale di esso.

Per la Commissione