Provvedimento n. 8272 (A256) **OTIS-KONE ITALIA-SCHINDLER**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'11 maggio 2000;

SENTITO il Relatore Professor Carlo Santagata;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la propria delibera dell'11 febbraio 1999, con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/90 un procedimento istruttorio nei confronti delle società Otis Spa, Kone Italia Spa e Schindler, per presunta infrazione agli artt. 2 e 3 della legge n. 287/90;

VISTE le proprie delibere del 21 ottobre e del 10 novembre 1999, con le quali ha esteso soggettivamente il procedimento in corso, nei confronti dell'Assoascensori - Associazione Nazionale Industrie Ascensori e Scale Mobili, Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Kone Ascensori Spa Divisione Sabiem, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, Paravia Ascensori Spa, Paravia Elevators' Service Srl e Elevat Ascensori Srl, per presunta infrazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, ed ha conseguentemente prorogato al 15 maggio 2000 il termine di chiusura del procedimento;

SENTITI i legali rappresentanti delle società Otis Spa, Schindler Spa e Kone Italia Spa, rispettivamente in data 20 aprile 1999, 22 aprile 1999 e 11 maggio 1999;

SENTITI i rappresentanti delle associazioni di categoria Associazione Nazionale imprese Costruzione e manutenzione Ascensori (di seguito ANACAM), Associazione nazionale Impiantisti e Manutentori aderente alla Conferederazione Nazionale dell'Artigianato e delle Piccole Imprese (di seguito ANIM-CNA), CONFARTIGIANATO, Consorzio Nazionale Piccole Imprese Ascensoristiche Indipendenti (di seguito CONPIAI) e Associazione Nazionale Industrie Componenti per Ascensori (di seguito ANICA), rispettivamente in data 8 giugno 1999, 10 giugno 1999, 18 giugno 1999, 24 giugno 1999 e 8 luglio 1999 ;

SENTITI in data 26 novembre 1999 i legali rappresentanti delle società Paravia Ascensori Spa e Paravia Elevators' Service Srl;

SENTITI in data 21 dicembre 1999 i rappresentanti dell'Assoascensori e delle società Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, e Elevat Ascensori Srl;

VISTE le memorie della società Otis Spa depositate in data 20 maggio 1999 e 7 aprile 2000, della società Kone Spa, depositate in data 11 maggio 1999 e 10 aprile 2000, e della società Schindler Spa depositate in data 21 maggio 1999 e 29 luglio 1999 e 10 aprile 2000;

VISTE le memorie dell'Assoascensori e delle società Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, e Elevat Ascensori Srl, depositate in data 28 gennaio 2000, 1 febbraio 2000 e 10 aprile 2000;

SENTITI nuovamente i rappresentanti delle società Otis Spa, Kone Italia Spa e Schindler Spa, nonché dell'Assoascensori e delle società Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, e Elevat Ascensori Srl, in data 13 aprile 2000;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

RITENUTA la propria competenza;

CONSIDERATO quanto segue:

FATTO

I. Premessa

1. In data 11 febbraio 1999, l'Autorità ha avviato un procedimento istruttorio nei confronti delle società Otis Spa, Kone Italia Spa e Schindler Spa, per presunta infrazione degli artt. 2 e 3 della legge n. 287/90.

L'istruttoria è stata avviata a seguito della segnalazione di un privato di La Spezia, pervenuta in data 22 giugno 1998, nonché della denuncia del CSA, Consorzio Servizi Ascensori Scrl, formalizzata in data 14 maggio 1998. In particolare, la prima segnalazione riguarda la situazione di un privato che, intenzionato ad attribuire la manutenzione di un ascensore ad un'impresa diversa da Otis, non è riuscito nel proprio intento, poiché tutte le imprese indipendenti interpellate hanno rifiutato di assumere il lavoro per l'impossibilità di disporre dei ricambi necessari.

Il CSA, Consorzio al quale aderiscono alcune aziende di piccole dimensioni attive nel settore ascensoristico, inoltre, ha segnalato le difficoltà incontrate ad operare nel mercato della manutenzione degli ascensori a causa del rifiuto generalizzato di tutte le grandi imprese operanti nel settore a fornire pezzi di ricambio.

2. Sulla base di siffatta documentazione l'Autorità, nella sua adunanza dell'11 febbraio 1999, ha deliberato, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, l'avvio di un procedimento istruttorio nei confronti delle società Otis Spa, Kone Italia Spa e Schindler Spa al fine di verificare se i comportamenti denunciati integrassero gli estremi di una violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90. Inoltre, considerato che i comportamenti citati erano stati denunciati con riferimento a tutte e tre le principali imprese presenti nel settore, circostanza questa che avrebbe potuto costituire indice di un coordinamento più ampio tra le stesse, l'Autorità ha avviato il procedimento istruttorio anche per presunta infrazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90.

In data 22 febbraio 1999 sono stati effettuati accertamenti ispettivi presso le sedi delle società Otis, Ceam, Kone e Schindler.

3. Essendo emerso nel corso del procedimento che Otis, Kone e Schindler aderiscono ad un'associazione di categoria, l'Assoascensori - Associazione Nazionale Industrie Ascensori e Scale Mobili - (di seguito Assoascensori), della quale fanno parte anche altre imprese attive nel settore, in data 21 luglio 1999, sono stati effettuati ulteriori accertamenti ispettivi presso le sedi dell'Assoascensori e di alcune delle imprese associate.

L'analisi della documentazione acquisita in tale ultima ispezione ha evidenziato numerosi elementi idonei a testimoniare l'esistenza di un'intesa tra le imprese aderenti all'associazione, realizzata attraverso uno scambio di informazioni tra le stesse in seno all'Assoascensori, in merito alle vendite, ai servizi di manutenzione ed ai relativi costi. Inoltre, dagli elementi documentali acquisiti appariva emergere un ruolo attivo dell'Assoascensori nel coordinamento del comportamento commerciale delle imprese associate; infatti, tale associazione avrebbe predisposto non solo le "condizioni generali di contratto per la fornitura ed il montaggio di ascensori, scale mobili e similari", ma anche la "clausola di variabilità prezzi" contenuta nelle citate condizioni di vendita.

Considerato che tali elementi potevano costituire indice dell'esistenza di un accordo e/o di una pratica concordata ai sensi dell'articolo 2, della legge n. 287/90, intercorrente non solo tra le imprese già parti del procedimento in corso, ma anche tra ulteriori numerose imprese, tutte aderenti all'Assoascensori, l'Autorità, in data 21 ottobre 1999 e 10 novembre 1999, ha deliberato di estendere soggettivamente il procedimento in corso, in

relazione alla fattispecie di intesa *ex* articolo 2, anche all'Assoascensori ed alle imprese aderenti diverse da Otis, Kone e Schindler.

II. Le parti

4. Otis Spa (di seguito Otis), appartenente alla divisione Otis del gruppo di diritto statunitense United Technologies Corporation (di seguito UTC), è una società attiva, in Italia, nel settore della produzione, vendita, installazione e manutenzione degli ascensori.

Otis, a sua volta, detiene l'intero capitale sociale di CEAM - Costruzioni Elettromeccaniche Ascensori Montacarichi Srl (di seguito CEAM) - e, direttamente o indirettamente, detiene partecipazioni talvolta di controllo in numerose altre società attive nel settore ascensoristico.

Nell'esercizio 1998, il fatturato complessivo mondiale realizzato dal gruppo UTC è stato pari a circa 50.000 miliardi di lire, di cui circa 1.100 miliardi per vendite in Italia. Nel settore ascensoristico il gruppo Otis ha realizzato un fatturato consolidato, in Italia, pari a circa 445 miliardi di lire, di cui circa 133 miliardi di lire per la produzione e vendita di nuovi impianti e circa 312 miliardi di lire per servizi di manutenzione. Sempre nell'esercizio 1998, il solo fatturato di Otis in Italia nella produzione degli ascensori è stato pari a circa 49,6 miliardi di lire, mentre nella manutenzione tale fatturato ammonta a circa 218 miliardi di lire.

5. Costruzioni Elettromeccaniche Ascensori Montacarichi Srl (di seguito CEAM), con sede in Calderara di Reno (BO) è una società attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di impianti e sistemi di trasporto orizzontale e verticale in genere, quali ascensori, montacarichi, scale e tappeti mobili.

CEAM è una società interamente controllata dalla Otis Spa, che appartiene alla divisione Otis del gruppo UTC - United Technologies Corporation, società di diritto statunitense ad azionariato diffuso.

Nell'esercizio 1998, il fatturato complessivo realizzato da CEAM in Italia, è stato pari a circa 53 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 42 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

6. Elevat Ascensori Srl (di seguito Elevat) è una società con sede in Livorno attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il 50% del capitale sociale di Elevat è detenuto da CEAM, interamente controllata da gruppo Otis.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Elevat, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 363 milioni di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 922 milioni di lire nelle attività di manutenzione.

7. Kone Italia Spa, controllata dall'omonimo gruppo finlandese, è una società attiva in Italia mediante le proprie controllate nella produzione, vendita, installazione e manutenzione di ascensori.

Il gruppo Kone opera, in Italia, attraverso Kone Italia Spa e due società operative, Kone Ascensori Spa ed Elecomp Srl. Nel 1998 Kone Ascensori Spa ha acquisito il ramo d'azienda produttivo della Sabiem Spa.

Nel 1998, il fatturato consolidato del gruppo, in Italia, ammontava a circa 125 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita, di cui circa 89 miliardi di lire realizzati da Kone Ascensori Spa, circa 30 miliardi realizzati da Sabiem Spa e circa 6 miliardi da Elecomp Srl. Nello stesso anno il gruppo Kone ha realizzato, interamente tramite Kone Ascensori Spa, un fatturato pari a circa 232 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

8. Schindler Spa, controllata dall'omonimo gruppo svizzero, è una società attiva nella produzione, vendita, installazione e manutenzione di ascensori.

Schindler Spa opera, in Italia, direttamente attraverso proprie filiali ovvero indirettamente attraverso società controllate.

Nel 1998, il fatturato Schindler ammontava a circa 96 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 91 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

9. Caimi Elevatori Srl (di seguito CAIMI) è una società con sede in Milano attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori, interamente controllata da Schindler.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Caimi, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 273 milioni di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 3 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

10. Daldoss Elevetronic Spa (di seguito Daldoss) è una società con sede in Trento attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori. Recentemente la società ha ceduto il proprio ramo d'azienda attivo nella manutenzione degli impianti a Schindler.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Daldoss, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 22 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 3 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

11. Mario e Paolo Bosisio Srl (di seguito Bosisio) è una società con sede in Milano attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Bosisio, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 150 milioni di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 1,4 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

12. Ciocca Srl (di seguito Ciocca) è una società con sede in Torino attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Ciocca, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 6 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 7 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

13. Del Bo Srl (di seguito Del Bo) è una società con sede in Napoli attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Del Bo, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 1 miliardo di lire nell'attività di produzione e vendita e pari a circa 14 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

14. Lenzi Spa (di seguito Lenzi) è una società con sede in Bolzano nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Lenzi, nell'esercizio 1998, è stato di circa 12 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e di circa 4,5 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

15. Maspero Elevatori Srl (di seguito Maspero) è una società con sede in Appiano Gentile (CO) attiva nel settore della produzione, vendita, installazione, riparazione e manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Maspero, nell'esercizio 1998, è stato di circa 9,7 miliardi di lire nell'attività di produzione e vendita e di circa 2,9 miliardi di lire nelle attività di manutenzione.

16. Paravia Ascensori Spa e Paravia Elevators' Service Srl sono due società con sede in Salerno attive rispettivamente nella produzione, vendita ed installazione e nelle attività di manutenzione di ascensori.

Il fatturato complessivo realizzato in Italia da Paravia Ascensori Spa, nell'esercizio 1998, è stato pari a circa 11,4 miliardi di lire, mentre Paravia Elevators' Service, nel medesimo esercizio ha realizzato un fatturato di circa 17 miliardi di lire.

17. Assoascensori è una associazione costituita alla fine degli anni '40 come "Gruppo Ascensori e Montacarichi" nell'ambito dell'Anie - Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche ed Elettroniche, aderente a Confindustria. Successivamente, nel 1995, quando l'ANIE, da associazione è stata trasformata in federazione delle associazioni del settore elettrotecnico ed elettronico, il Gruppo Ascensori e Montacarichi è stato trasformato in autonoma associazione denominata, appunto, Assoascensori.

Assoascensori raggruppa le 15 imprese sopra citate attive nei settori della produzione, vendita, installazione e manutenzione degli ascensori, montacarichi e scale mobili.

III. Risultanze istruttorie

a) Il quadro normativo di riferimento

1. La legge n. 1415/1942

18. L'attività di installazione e manutenzione degli ascensori è caratterizzata da una intensa regolamentazione normativa. La disciplina fondamentale del settore è stata, per lungo tempo, quella contenuta nella Legge 24 ottobre

1942, n. 1415, recante norme in materia di *"Impianto ed esercizio di ascensori e di montacarichi in servizio privato"*, e successive modifiche, nonché nei regolamenti di attuazione contenuti, rispettivamente, nel D.P.R. del 2 dicembre 1951, n. 1767, recante *"Approvazione del regolamento per l'esecuzione della legge n. 1415/42"*, e nel D.P.R. del 29 maggio 1963, n. 1497, contenente *"Approvazione del regolamento per gli ascensori ed i montacarichi in servizio privato"*.

19. L'articolo 2 della legge prevede che nessun ascensore o montacarichi può essere installato e tenuto in esercizio senza la preventiva licenza rilasciata dal Prefetto. In particolare, la licenza d'impianto è rilasciata dal Prefetto in seguito all'esame del relativo progetto costruttivo, mentre quella di esercizio è rilasciata dal Comune e viene concessa dopo il collaudo dell'impianto da parte dell'Istituto superiore per la prevenzione e la sicurezza sul lavoro (ISPESL).

L'articolo 2 precisa, inoltre, che la licenza di esercizio deve essere rinnovata annualmente per gli ascensori di categoria A, B ed E; ogni due anni per i montacarichi di categoria C e ogni 4 per i montacarichi di categoria D¹.

L'articolo 3 prevede che il rinnovo della licenza sia subordinato all'esito favorevole di ispezioni svolte con la cadenza di cui all'articolo 2. Lo stesso articolo individua anche i casi in cui si rendessero necessarie ispezioni straordinarie.

20. L'articolo 5 della legge n. 1415/42 stabilisce che il proprietario dell'ascensore o del montacarichi deve affidare la manutenzione di tutto il sistema a persona munita di certificato di abilitazione (il cosiddetto *"patentino"*) o a ditta che si avvale di personale abilitato.

L'articolo 6 del D.P.R. n. 1497/63 stabilisce che nel locale macchine deve essere presente, tra l'altro, *"uno schema elettrico dell'impianto, o uno schema dei circuiti di sicurezza, con le istruzioni per fare le prove di isolamento"*.

Il successivo articolo 19, poi, distingue tra le attività di manutenzione e quelle di riparazione. In particolare, all'articolo 19, comma 3, sono indicate le operazioni alle quali il manutentore deve attendere periodicamente: verifica del regolare funzionamento dei dispositivi meccanici ed elettrici, dello stato di funzionamento delle funi e delle catene, delle operazioni normali di pulizia e lubrificazione delle parti. Il comma 4 dispone che *"il manutentore deve provvedere, almeno una volta ogni sei mesi, negli ascensori di categoria A, B ed E, e almeno una volta all'anno, nei montacarichi di categoria C e D: a) a verificare l'integrità e l'efficienza del paracadute, del limitatore di velocità e degli altri dispositivi di sicurezza; b) a verificare minutamente le funi, le catene e i loro attacchi; c) a verificare l'isolamento dell'impianto elettrico e l'efficienza dei collegamenti a terra; d) ad annotare i risultati di queste verifiche sul libretto prescritto dalla legge"*.

L'articolo 19, comma 5, riguarda espressamente l'attività di riparazione e a tal fine stabilisce che il manutentore ha il dovere di *"promuovere tempestivamente la riparazione o la sostituzione delle parti rotte o logorate, o verificarne l'avvenuta esecuzione"*, mentre, secondo il successivo comma 6, è obbligo del proprietario *"provvedere prontamente a detta riparazione o sostituzione, mediante personale esperto"*.

2. La direttiva 95/16/CE e la normativa italiana di recepimento

21. Di recente, la direttiva 95/16/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 29 giugno 1995, concernente *"il ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri relative agli ascensori"*, e la normativa italiana di recepimento contenuta nel D.P.R. del 30 aprile 1999, n. 162, concernente *"Regolamento recante norme per l'attuazione della direttiva 95/16/CE sugli ascensori e di semplificazione per la concessione del nulla osta per ascensori e montacarichi, nonché della relativa licenza di esercizio"* hanno profondamente innovato il quadro normativo del settore ascensoristico. Il Decreto n. 162/99, entrato in vigore il 25 giugno 1999, pur abrogando la

¹ *L'art. 1 della legge n. 1415/42 riguarda gli ascensori e i montacarichi, installati in edifici pubblici o privati, a scopi ed usi privati, anche se accessibili al pubblico, che vengono raggruppati in 5 categorie distinte:*

"Categoria A - Ascensori adibiti al trasporto di persone;

Categoria B - Ascensori adibiti al trasporto di cose accompagnate da persone;

Categoria C - Montacarichi adibiti al trasporto di cose, con cabina non accessibile alle persone per le sole operazioni di carico e scarico;

Categoria D - Montacarichi a motore adibiti al trasporto di cose, con cabina non accessibile alle persone di portata non inferiore a chilogrammi 25;

Categoria E - Ascensori a cabine multiple a moto continuo adibiti al trasporto di persone".

legge n. 1415/42 e la relativa normativa secondaria di attuazione, ha tuttavia riprodotto le medesime disposizioni in materia di obbligo di manutenzione periodica per gli impianti ascensoristici (articolo 15 del D.P.R. n. 162/99).

La nuova normativa si applica a tutti gli impianti (ascensori e montacarichi verticali ed inclinati di oltre 15 gradi rispetto all'orizzontale) messi in esercizio dopo il 1° luglio 1999. Essa non trova, invece, applicazione per tutti gli impianti già venduti ed installati ma non ancora collaudati al momento dell'entrata in vigore del D.P.R. citato; per questi ultimi, infatti, è previsto ancora un anno di tempo, dall'entrata in vigore del regolamento, per la messa in esercizio secondo le vecchie regole.

Per i vecchi ascensori, già installati e collaudati al momento dell'entrata in vigore della nuova normativa, non esiste alcuna variazione del regime regolamentare, in quanto la Commissione si è limitata ad emanare una raccomandazione, la 95/216/CE dell'8 giugno 1995, nella quale sono contenuti taluni "suggerimenti" finalizzati ad adeguare il parco impianti installato alle prescrizioni di sicurezza indicate per i nuovi impianti.

22. L'articolo 4, comma 1, del D.P.R. n. 162/99 attuativo della direttiva comunitaria, stabilisce che gli ascensori e i componenti di sicurezza devono rispondere ad alcuni requisiti considerati essenziali, tra i quali, l'obbligo di installare nella cabina un mezzo di comunicazione bidirezionale che consenta di ottenere un collegamento permanente con un servizio di pronto intervento e l'obbligo di corredare l'ascensore di un libretto di istruzioni contenente i disegni e gli schemi necessari alla manutenzione.

La verifica della conformità ai requisiti essenziali di sicurezza è effettuata dal Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato e dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, a campione o su segnalazione, attraverso i propri organi ispettivi, in coordinamento permanente tra loro, al fine di evitare duplicazione dei controlli (articolo 8, comma 1). Per gli accertamenti di carattere tecnico i due Ministeri si avvalgono della collaborazione dell'Istituto superiore di prevenzione e sicurezza sul lavoro (ISPESL) e degli altri uffici tecnici dello Stato (articolo 8, comma 2).

23. L'articolo 4, comma 2, del D.P.R. citato dispone che tutti gli ascensori ed i componenti di sicurezza devono essere muniti della marcatura CE e devono essere accompagnati da una dichiarazione di conformità CE.

L'articolo 6, del D.P.R. n. 162/99, inoltre, stabilisce che, prima della commercializzazione, gli ascensori devono essere sottoposti a specifiche procedure per la valutazione di conformità che devono essere certificate. In particolare, ai sensi dell'articolo 9, comma 1, del D.P.R. citato, le procedure di valutazione della conformità possono essere espletate da organismi autorizzati e notificati alla Commissione CE dal Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato.

24. Infine, l'articolo 13 del D.P.R. n. 162/99 impone al proprietario dello stabile o al suo legale rappresentante, l'obbligo di effettuare regolari manutenzioni dell'impianto ivi installato e di sottoporre lo stesso ad una verifica periodica, ogni due anni. Tale verifica spetta all'Azienda sanitaria locale competente per territorio, alle Agenzie regionali e delle province autonome per la protezione dell'ambiente, alla direzione provinciale del lavoro del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale competente per territorio, nonché agli organismi di certificazione notificati.

b) I mercati rilevanti

1. I mercati del prodotto

25. I mercati del prodotto interessati dal presente procedimento sono: a) il mercato della produzione e vendita di nuovi impianti; b) i mercati dei pezzi di ricambio originali; c) il mercato della manutenzione e riparazione degli impianti.

Numerosi fattori tendono a far ritenere tali mercati come distinti, pur se caratterizzati da evidenti elementi di complementarietà.

26. Innanzitutto, sono differenti i soggetti presenti dal lato della domanda e dell'offerta. Infatti, mentre, sul mercato della produzione e vendita di nuovi impianti la domanda è espressione generalmente dell'impresa costruttrice dell'immobile, i servizi di manutenzione vengono richiesti dal proprietario dell'immobile (o dall'amministratore del condominio) ad un'impresa di manutenzione, la quale domanda i pezzi di ricambio ad un'impresa di componentistica o direttamente all'impresa che ha prodotto l'ascensore.

27. Anche dal lato dell'offerta sussistono sensibili differenze. Infatti, da un lato esistono le tre imprese di maggiori dimensioni che sono presenti in tutti i rami della filiera produttiva (produzione, installazione e manutenzione), dall'altro esistono una pluralità di imprese attive, generalmente, in uno solo di tali mercati. Pertanto, i mercati della manutenzione e quelli dell'installazione sono caratterizzati dalla presenza anche di imprese non integrate che svolgono esclusivamente una di tali attività.

Infine, si deve rilevare a monte la presenza di imprese che producono componentistica utilizzata sia dai produttori per il primo impianto che dai manutentori, alcune delle quali risultano specializzate nella produzione di una sola componente².

28. I mercati dei pezzi di ricambio, al pari di quello della manutenzione, sono da ritenersi "secondari" rispetto ai mercati della vendita di nuovi impianti, per tutti i casi in cui la relativa domanda sorge solo in occasione di un intervento di assistenza, cioè necessariamente dopo l'acquisto del bene primario. Inoltre, la mancata coincidenza tra i soggetti che generano le domande sui mercati della produzione di nuovi impianti, della manutenzione e dei pezzi di ricambio, unita alla relativa scarsa rilevanza del costo di ciascun intervento di manutenzione e riparazione rispetto al prezzo del bene durevole, rendono la domanda del bene durevole relativamente insensibile rispetto ai costi di manutenzione attesi. La possibilità di reperire tempestivamente pezzi di ricambio risulta, inoltre, essenziale per la fornitura del servizio di manutenzione e riparazione.

1.1. Il mercato della produzione e vendita di nuovi impianti

29. Sulla base del sistema di sollevamento utilizzato, gli ascensori possono essere distinti in 3 gruppi:

- *ascensori idraulici*; la domanda di tale tipo di ascensore si è particolarmente intensificata in Italia a partire dai primi anni '70, soprattutto per le sue peculiari caratteristiche tecniche. Gli ascensori idraulici, infatti, si prestano facilmente ad essere installati in vecchi edifici in via di ristrutturazione;

- *ascensori elettrici*, costituiti da quattro parti fondamentali: un motore elettrico con argano, un gruppo di manovra (che ne costituisce l'elemento nodale), una cabina ed un selettore (che permette la fermata ai piani). Occorre distinguere tra gli ascensori con macchina a riduttore (geared) i quali rappresentano la grande maggioranza degli impianti elettrici prodotti e installati in Italia e gli ascensori senza gruppo riduttore (gearless);

- *ascensori azionati da un motore lineare sincrono*, di recente introduzione in Italia, rappresentano una novità tecnica rilevante per i vantaggi che offrono.

30. Agli inizi degli anni '80 le grandi imprese hanno cominciato ad introdurre l'elettronica negli impianti di fascia elevata (apparecchi speciali, veloci, ecc.). Successivamente tale processo ha progressivamente coinvolto anche gli impianti più tradizionali. Un ruolo sicuramente determinante nell'ambito di tale processo di ammodernamento è giocato dalle schede elettroniche, componenti ad alta tecnologia, che hanno la funzione di memorizzare alcuni comandi dell'ascensore, tenerli in memoria e liberarli o trasmetterli al momento opportuno. Inizialmente contenute nel solo gruppo di manovra dell'ascensore, attualmente, le schede elettroniche sono presenti anche in altre componenti dell'ascensore, quali, ad esempio, la bottoniera³.

Per le particolari funzioni che svolge, la scheda elettronica contenuta nel quadro di manovra può essere definita come il "cervello" dell'impianto. Ogni scheda viene personalizzata secondo le specifiche esigenze del proprietario dell'impianto e può essere inserita unicamente in uno specifico quadro di manovra⁴, mentre risulta impossibile adattare schede in quadri di manovra diversi da quelli per i quali sono state progettate⁵. Il programma che comanda la scheda è contenuto in un apposito elemento definito EPROM, ubicato sulla scheda stessa. Di regola

² Cfr. documento n. 108, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anica dell'8 luglio 1999.

³ Cfr. documenti n. 107 e 108, contenenti, rispettivamente, verbali in forma sintetica delle audizioni del CSA (Consorzio Servizi Ascensori) e dell'Anica dell'8 luglio 1999.

⁴ Cfr. documento n. 108, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anica dell'8 luglio 1999.

⁵ Cfr. documento n. 87, allegato 1, contenente una lettera inviata il 13 ottobre 1998 da Otis all'Amministratore del Condominio Torre S. Benigno, di Genova.

eventuali problemi di funzionamento dell'ascensore o della scheda vengono segnalati da alcuni indicatori luminosi (c.d. LED) posti sulla scheda, i quali esercitano, quindi, una funzione di autodiagnostica⁶.

31. Il funzionamento dell'impianto ascensoristico è rappresentato nel cosiddetto "schema funzionale", ovvero in un disegno complesso in cui sono descritti tutti i collegamenti dell'impianto. Secondo quanto dichiarato dalle associazioni di categoria, lo schema funzionale rappresenterebbe un elemento essenziale per garantire corretti e tempestivi interventi di manutenzione⁷.

Un estratto dello schema funzionale è costituito dallo schema elettrico per le prove di isolamento, meglio noto come schema di sicurezza. In esso sono riportati solo gli apparati di sicurezza dell'impianto ed i relativi circuiti di controllo⁸.

Si ricorda che la normativa dettata dal D.P.R. n. 1497/63 prevede unicamente che una copia dello schema di sicurezza deve essere depositata presso il locale macchina dell'ascensore per essere utilizzata durante le visite periodiche di controllo, mentre non è previsto alcun obbligo in relazione allo schema funzionale. La situazione dovrebbe modificarsi con l'entrata in vigore del D.P.R. n. 162/99, il quale, come già ricordato, prevede che le imprese installatrici debbano rendere disponibile un libretto di istruzioni contenente i disegni e gli schemi necessari alla manutenzione.

32. Nel corso del procedimento è emerso che Otis, Kone e Schindler producono nei propri stabilimenti solo una parte delle singole componenti degli ascensori che poi installano, demandandone all'esterno la realizzazione, di regola attraverso rapporti di fornitura esclusiva, come nel caso dei quadri di manovra prodotti in esclusiva per la Otis da Elettroquadri⁹.

Altre componenti, soprattutto quelle di uso comune (quali le funi), per le quali risulterebbe troppo oneroso impiantare una specifica linea di produzione, possono, invece, essere acquistate sul mercato della componentistica.

33. La filiera produttiva è caratterizzata dalla presenza, accanto a Otis, Kone e Schindler, di una pluralità di operatori indipendenti nelle diverse fasi del ciclo produttivo, specializzati taluni nella produzione di singoli specifici componenti destinati alle imprese produttrici e/o installatrici, altri di una pluralità di componenti e di "kit" completi di ascensori destinati agli installatori. Attualmente in Italia sono attive numerose imprese di componentistica, le quali sono nate intorno agli anni '60.

34. In relazione alle modalità di vendita, nel corso del procedimento è emerso che le imprese ascensoristiche possono provvedere all'installazione dell'impianto direttamente oppure ricorrendo all'attività di installatori terzi, ovvero a piccole imprese dislocate sul territorio e ad esse legati da contratti di prestazione di servizi. I contratti di prestazione di servizi prevedono in genere una clausola di non concorrenza, nel senso che l'impresa che fornisce il servizio di installazione si impegna a non prendere in manutenzione l'impianto installato¹⁰.

35. Una volta installato, l'ascensore si caratterizza per una vita economica particolarmente lunga. Nell'edilizia residenziale privata esistono impianti che hanno anche 60 anni di vita, mentre negli edifici pubblici gli impianti vengono di regola rinnovati dopo 30 anni¹¹.

1.2. I mercati dei pezzi di ricambio originali

⁶ Cfr. documento n. 170, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di Elettroquadri S.r.l. del 20 luglio 1999.

⁷ Cfr., per tutti, , documento n. 83, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anacam dell'8 giugno 1999.

⁸ Tale schema assolve alla funzione fondamentale di consentire al manutentore di isolare la parte metallica dell'impianto e, dunque, di garantire le condizioni di sicurezza.

⁹ Cfr. documento n. 170, contenente verbale in forma sintetica di audizione di Elettroquadri del 20 luglio 1999.

¹⁰ Cfr. documento n. 15, allegato B5, contenente "contratto di agenzia con Edilsala", stipulato dalla Kone in data 1° gennaio 1999, acquisito presso Kone nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999; nonché documento n. 22, allegato n. 53, contenente "scrittura privata 4/96", stipulata da Ceam con i propri "concessionari" in data 15 gennaio 1996, acquisito presso Ceam nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999.

¹¹ Cfr. documento n. 83, contenente verbale in forma sintetica di audizione dell'Anacam dell'8 giugno 1999..

36. Considerata la vita particolarmente lunga dell'ascensore, si rende necessario di norma, dopo un certo periodo, procedere alla riparazione o sostituzione di alcune componenti. La prima opzione, sebbene meno costosa della sostituzione dell'intero componente, può risultare non accessibile al manutentore indipendente qualora non riesca a reperire i pezzi di ricambio necessari.

37. In generale, è possibile suddividere i ricambi in tre categorie¹² :

a) *ricambi universali*, ovvero parti o componenti fortemente standardizzate che possono essere utilizzate su più impianti ascensoristici (ad esempio le funi);

b) *ricambi originali*, ovvero parti direttamente progettate e realizzate dall'impresa che ha prodotto l'ascensore sul quale spesso imprime il proprio marchio. Anche nei casi in cui tali componenti siano prodotti su commissione da imprese terze, tali imprese, data l'esistenza di rapporti di esclusiva con le aziende committenti, forniranno le componenti unicamente a queste ultime, le quali si riservano la decisione se rivendere o meno tale componente¹³ ;

c) *ricambi compatibili*, ovvero parti o componenti che vengono riprodotte da aziende terze. Si tratta in genere di ricambi di buona qualità, venduti a prezzi spesso assai inferiori agli originali, ma comunque relativi a componenti di facile usura, montate su un numero elevato di impianti. Solo in questo caso, infatti, un'azienda di componentistica ha interesse ad installare una specifica linea di produzione.

38. Un'ulteriore distinzione è quella tra ricambi che si possono definire tradizionali e ricambi elettronici. Mentre i primi sono costituiti dalle tradizionali parti meccaniche dell'ascensore (funi, argani, meccanismi delle porte, ecc.), i secondi sono rappresentati da tutte quelle componenti che includono un software e grazie alle quali gli ascensori più moderni sono dotati di una varietà di funzioni (memorizzazione delle chiamate, autodiagnostica, ecc.) che i modelli più vecchi non possiedono. Tra esse assume una particolare rilevanza quella di autodiagnostica, che consente l'individuazione automatica del tipo e della localizzazione di eventuali guasti all'impianto. In tal senso, tali componenti sono essenziali per il corretto funzionamento dell'impianto, nonché per l'esercizio di un adeguato servizio di manutenzione.

39. Di regola componenti compatibili sono facilmente reperibili sul mercato, mentre è più difficile trovare ricambi compatibili per singole parti della componente. Ad esempio, è in linea generale sempre possibile reperire un quadro di manovra compatibile per un impianto, ma solo la scheda elettronica appositamente predisposta per quel quadro può esservi inserita. Pertanto, nel caso del quadro si può utilizzare una componente compatibile, mentre la relativa scheda elettronica deve essere necessariamente originale.

Analogamente, nel caso degli argani, è sempre possibile sostituire un argano con un altro compatibile, mentre per una riparazione dello stesso occorre disporre delle componenti originali quali la vite senza fine e la corona elicoidale. Infatti, per un corretto funzionamento dell'argano è necessario avere tali parti di misure esatte¹⁴ .

40. Le risultanze istruttorie hanno dunque evidenziato che al fine di condurre economicamente l'attività di manutenzione e riparazione risulta essenziale la disponibilità della generalità dei pezzi di ricambio, tanto tradizionali quanto elettronici, di ciascun impianto. In particolare, è emersa l'indispensabilità di tutti i pezzi di ricambio originali di ciascuna ditta, i quali non sono facilmente intercambiabili sia dal punto di vista tecnico che economico con i ricambi di altri produttori¹⁵ . In ragione di tale limitata sostituibilità (o impossibilità), ai fini del presente procedimento tutti i ricambi originali di ciascun produttore di ascensori costituiscono mercati rilevanti, cioè il terreno in cui si esplica il comportamento abusivo, oggetto di analisi, preclusivo per l'attività di manutenzione.

1.3. Il mercato della manutenzione e riparazione

¹² Cfr. in tal senso, anche il provvedimento AGCM n. 7115 del 22 aprile 1999, *Fornitura pezzi di ricambio caldaie a gas*.

¹³ Cfr. documento n. 170, *contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di Elettroquadri del 20 luglio 1999*.

¹⁴ Cfr. documento n. 80, *contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di ex dipendenti Otis e Kone del 2 giugno 1999*.

¹⁵ *Lo dimostra ad esempio l'episodio del Supercondominio Torri San Benigno, di cui si dirà diffusamente più avanti, in cui Otis, Kone e Schindler riconoscono di non poter svolgere manutenzione ciascuna sugli impianti delle altre due imprese, non disponendo dei ricambi originali necessari, e ammettono così implicitamente che i propri componenti elettronici non sono sostituibili con quelli dei concorrenti.*

41. Con il termine di manutenzione e riparazione vengono intese tutte quelle attività finalizzate al mantenimento nel tempo del corretto funzionamento dell'ascensore. In particolare si parla di manutenzione in senso stretto per indicare quell'insieme di attività di carattere preventivo volte ad assicurare il corretto funzionamento dell'ascensore e la riparazione e/o sostituzione dell'impianto o di alcune sue componenti¹⁶. L'attività di manutenzione deve essere obbligatoriamente espletata con cadenza semestrale ai sensi del già citato articolo 19 del D.P.R. n. 1497/63 (ora articolo 15, comma 4, del D.P.R. n. 162/99); inoltre, il manutentore, ai sensi della medesima disposizione, ha il dovere di "*promuovere tempestivamente la riparazione o la sostituzione delle parti rotte o logorate, o verificarne l'avvenuta esecuzione*".

42. Le imprese di manutenzione generalmente offrono due tipologie di servizi:

- manutenzione semplice o ordinaria, attività che prevede visite periodiche per il controllo delle apparecchiature di sicurezza, la verifica del quadro e delle serrature, nonché di tutte quelle attività rientranti nella manutenzione in senso stretto;

- manutenzione completa, che include, accanto ai servizi precedentemente descritti anche la riparazione e la sostituzione di tutti i pezzi di ricambio usurati o danneggiati.

Tra queste due tipologie estreme di contratto, le varie aziende offrono un ventaglio di servizi intermedi quali la sostituzione, in caso di rottura o usura, di piccole componenti specificate nel contratto¹⁷.

43. L'attività di manutenzione degli ascensori, in Italia, è svolta da soggetti abilitati secondo la normativa vigente. Poiché, per attendere ai servizi di manutenzione degli ascensori è necessario essere muniti del solo certificato di abilitazione (cosiddetto "patentino"), sul mercato operano numerose piccole e medie imprese di manutenzione. Secondo gli operatori del settore esse ammontano a circa 1.500¹⁸ e svolgono attività prevalentemente nel segmento di mercato relativo alla manutenzione degli impianti meno innovativi ovvero di età media superiore, per i quali sono disponibili sul mercato pezzi di ricambio *compatibili o universali*.

2. I mercati geografici

44. Con riferimento alla dimensione geografica dei mercati interessati, giova rilevare che sia il mercato della produzione e vendita di nuovi impianti che quelli dei pezzi di ricambio originali possono considerarsi come nazionali.

Tale definizione trova conferma nella ridotta incidenza del valore delle importazioni di prodotti finiti (che nel 1997 era pari a circa il 6%) sul totale delle vendite realizzate in Italia e più in generale nei ridotti scambi commerciali.

Peraltro, è necessario evidenziare come una crescente rilevanza strategica dei servizi resi alla clientela abbia accresciuto l'importanza della diffusione capillare della rete di vendita. Ciò ha contribuito, assieme alle specificità della domanda e della regolamentazione nazionale, a indurre le imprese attive nei diversi paesi della CE a organizzare la propria struttura produttiva e distributiva in modo da operare all'interno del territorio italiano attraverso proprie filiali dedicate.

Per ciò che concerne i pezzi di ricambio originali, nonostante il modesto valore dei costi necessari per il loro trasporto, valgono le stesse considerazioni avanzate per i nuovi impianti in quanto essi sono distribuiti attraverso la medesima rete. D'altro canto, non appare opportuna una ulteriore restrizione della definizione dei mercati geografici. Infatti, sull'intero territorio nazionale tendono a prevalere, relativamente alla produzione di nuovi impianti ed alla fornitura di pezzi di ricambio originali, condizioni concorrenziali omogenee in quanto le imprese edili ed i manutentori si riforniscono da imprese che vendono a condizioni analoghe su tutto il territorio nazionale¹⁹. Una

¹⁶ Si ricorda che le attività di manutenzione, riparazione e/o sostituzione sono disciplinate dall'art. 19 del D.P.R. n. 1497/63 (ora art. 15, comma 4, del D.P.R. n. 162/99).

¹⁷ Si ricorda, peraltro, che tale servizio è divenuto obbligatorio per gli impianti di nuova installazione a partire dal 1° luglio 1999, a seguito dell'emanazione del D.P.R. n. 162/99. Alcune aziende, poi, al fine di diversificare il proprio servizio offrono talune prestazioni aggiuntive, come, ad esempio, la possibilità di garantire il servizio continuativamente, anche durante i giorni festivi.

¹⁸ Cfr. provvedimento AGCM n. 6500 del 29 ottobre 1998, *Imprese di costruzione e manutenzione ascensori*.

¹⁹ Cfr. documento n. 112, contenente listini prezzi della società Telcal S.r.l., allegato alla memoria prodotta per la Schindler in data 21 maggio 1999.

conferma in tal senso si evince dalla considerazione che si tratta di mercati fortemente intrecciati ed interferenti: infatti, come già precedentemente rilevato, sia i produttori di ascensori che i manutentori indipendenti si riforniscono di taluni pezzi di ricambio presso imprese di componentistica che riforniscono le imprese dislocate nelle varie zone del territorio nazionale. Vale ricordare, a mero titolo esemplificativo, che la società Elettroquadri Srl, con sede in provincia di Varese, produce quadri di manovra destinati ad essere utilizzati dalla maggior parte degli operatori presenti sull'intero territorio nazionale.

45. Nei provvedimenti finora analizzati dall'Autorità, la valutazione ha riguardato la fornitura del servizio di manutenzione, il cui mercato ha un ambito geografico locale. Nel presente procedimento hanno rilievo la predisposizione di condizioni generali di contratto da parte di tutte le imprese produttrici di ascensori e il rifiuto di fornire pezzi di ricambio, da parte di alcune imprese costruttrici, alle imprese di manutenzione e riparazione. Diversamente dal mercato dei servizi di manutenzione, il mercato dei pezzi di ricambio, nel quale la domanda è rappresentata dalle imprese di manutenzione, ha dimensione geografica corrispondente all'intero territorio nazionale. Peraltro, ai fini del presente procedimento, l'analisi degli effetti sulla concorrenza derivanti dalle condotte emerse riguarda la pluralità di tutti i mercati locali della manutenzione, una pluralità che copre anch'essa l'intero territorio nazionale²⁰.

c) La struttura dei mercati rilevanti

46. In Italia non esistono rilevazioni ufficiali e aggiornate sugli impianti installati e sulla relativa manutenzione. Ad esempio, le rilevazioni dell'ISPSEL, istituto deputato fino al 1° luglio 1999 al collaudo di ogni nuovo impianto ai fini del rilascio della licenza di esercizio, non rispecchiano la situazione del mercato, dato il ritardo nell'effettuazione dei collaudi²¹.

Come le stesse parti affermano, del resto, questo mercato si caratterizza per l'assenza di dati certi", tanto che le imprese ricorrono ad elaborazioni statistiche specificamente ricavate sulla base di dati forniti da ciascuna di esse, come verrà evidenziato in seguito, al fine di ottenere "qualche dato affidabile relativamente all'andamento generale del comparto ascensoristico"²².

47. Le risultanze istruttorie hanno evidenziato come, in Italia, a fronte di 10-12.000 impianti installati annualmente esista un numero sensibilmente superiore di ascensori in manutenzione, circa 650.000²³. Tale circostanza deriva da un lato dalla vita economica particolarmente lunga degli impianti installati²⁴; dall'altro dalla contrazione della domanda di nuovi impianti, connessa ad una riduzione dell'attività edilizia. Per quanto riguarda l'attività di produzione e vendita di nuovi impianti si ricorda che, mentre agli inizi degli anni '90 venivano venduti circa 17.000 impianti, attualmente il numero di impianti installati è inferiore di circa un terzo²⁵. Ne consegue che attualmente le imprese verticalmente integrate ritengono maggiormente remunerative le attività di manutenzione e riparazione rispetto alla produzione e vendita di nuovi impianti²⁶.

²⁰ Cfr. nello stesso senso provvedimento AGCM n. 4001 del 19 settembre 1996, I157, Associazione Librai Italiani/Editori.

²¹ Cfr. documento n. 169, allegato 2, contenente "Statistiche di vendita 1° trimestre 99", acquisito nel corso delle ispezioni presso la Compagnia Fiduciaria nel corso delle ispezioni del 21 luglio 1999, dal quale emerge chiaramente che su un numero totale di impianti venduti in Italia pari a 2.224, il numero di collaudi effettuati dall'ISPSEL è pari a soli 343 impianti.

²² documento n. 273, contenente memorie prodotte per OTIS e CEAM del 7 aprile 2000.

²³ Cfr. provvedimento AGCM n. 6961 dell'11 marzo 1999, C3156C Costruzioni elettromeccaniche ascensori montacarichi -Otis/ varie società.

²⁴ Un ascensore, come già ricordato, può essere attivo anche 60 anni.

²⁵ Cfr. provvedimento AGCM n. 6961 dell'11 marzo 1999, cit. Cfr. anche documento n. 68, allegato n. 1, contenente memoria prodotta per la Kone, depositata nel corso dell'audizione dell'11 maggio del 1999, nella quale si legge: "A riguardo è interessante notare che, secondo stime correnti, la vendita degli ascensori in Italia ha subito, a partire dal 1992, un calo di circa 4000-5000 impianti pari a circa il 25%."

²⁶ Cfr. provvedimento AGCM n. 6961 dell'11 marzo 1999, cit.

48. Nel corso delle ispezioni condotte in data 22 febbraio 1999 sono state acquisite analisi prodotte direttamente dalle imprese relative all'evoluzione del mercato ascensoristico. Si dispone, quindi, dei dati che ciascuna impresa ha ritenuto indicatori sufficienti del proprio posizionamento complessivo sui mercati rilevanti.

Tabella 1: quote di mercato nella produzione e vendita di nuovi impianti - 1998 (percentuali sul volume di vendita)

Gruppo	Fonte Otis	Fonte Kone	Fonte Schindler
Otis	36,7	41,0	35,0
Kone	19,0	21,5	25,0
Schindler	9,8	9,5	8,5
Totale	65,5	72	68,5
Altri	34,5	28	31,5

Fonte: informazioni acquisite presso Otis e Kone nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999, memoria Schindler del 10 aprile 2000, pag. 14.

49. Dalla tabella 1 emerge che Otis, Kone e Schindler detengono, complessivamente, quote di mercato di assoluto rilievo, come risulta dalle stime di ciascuna impresa, che presentano evidenti analogie. Si evidenzia peraltro come in base alle medesime fonti la quota di mercato complessiva in valore dei primi tre operatori sia stata nel 1998 ancora maggiore, cioè pari al 71,5% secondo Otis e al 74% secondo Schindler; ciò permette di affermare che i prezzi medi degli impianti praticati dalle imprese di maggiori dimensioni sono superiori a quelli degli operatori di media e piccola dimensione.

50. I dati di fonte Kone permettono di stabilire la quota di mercato complessiva delle imprese aderenti ad Assoascensori²⁷. All'Assoascensori aderiscono, infatti, oltre Kone, Otis e Schindler, altre 12 imprese, che singolarmente raggiungono anche quote superiori all'1%. La quota di mercato in termini di ascensori installati stimata da Kone detenuta dal complesso delle imprese aderenti all'Assoascensori nel 1998 risulta di circa 84,5%. Tale quota è sostanzialmente stabile nel tempo; infatti, nel 1995, risultava pari all'83,7%, nel 1996, all'81,7%, nel 1997, all'83,1%.

51. I dati evidenziano l'elevata concentrazione dell'offerta che permette di descrivere il mercato della produzione e vendita di nuovi impianti italiano come un mercato oligopolistico dominato dalla presenza di tre operatori maggiori e di altre 12 imprese di media-piccola dimensione, tutti aderenti ad un'unica associazione di categoria, a fronte della presenza di una frangia di operatori di minori dimensioni. La struttura oligopolistica del mercato considerato risulta, inoltre, stabile nel tempo, come evidenziato dalla costanza della quota di mercato globale detenuta dalle imprese aderenti ad Assoascensori.

52. Il mercato della produzione e vendita di ascensori è stato caratterizzato, fino al 1998, da una fase prolungata di ristagno delle vendite, il che ha reso poco plausibile l'ipotesi che nuovi operatori entrassero sul mercato ad un livello di capacità paragonabile a quello delle imprese di maggiori dimensioni.

Sebbene dal lato dell'offerta siano presenti imprese di minori dimensioni attive ai diversi livelli della filiera produttiva, occorre rilevare che una parte consistente di esse operano in subappalto per il montaggio degli impianti delle imprese di maggiori dimensioni²⁸.

Il prodotto ascensoristico è infine caratterizzato da una differenziazione in varie tipologie²⁹.

Tutte queste considerazioni inducono a propendere per l'esistenza di elevate barriere all'entrata sul mercato.

²⁷ Cfr. documento n. 15, allegato A1, contenente "Market Share", acquisito presso Kone nel corso dell'ispezione del 23 febbraio 1999.

²⁸ Cfr. documento n. 11, allegato I2, contenente "Elenco appaltatori", acquisito presso Otis, nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999; documento n. 15, allegato C12, contenente "Elenco concessionari" acquisito presso Kone nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999.

²⁹ Cfr. documento n. 169, allegato 2, contenente "Statistiche di vendita 1° trimestre 99", acquisito nel corso delle ispezioni presso la Compagnia Fiduciaria nel corso delle ispezioni del 21 luglio 1999, dove i dati di vendita sono suddivisi per 15 categorie di prodotto diverse; nonché documento n. 281, contenente memoria prodotta per la Schindler del 10 aprile 2000.

53. Per quanto concerne i mercati della manutenzione e delle riparazioni, le stime Otis evidenziano la seguente situazione:

Tabella 2: Struttura dell'offerta dei servizi di manutenzione a livello nazionale - 1998 (percentuali)

Gruppo	Unità	Fatturato
Otis	15,8	24,7
Kone	12,8	18,1
Schindler	5,3	8,5
Totale	33,9	51,3
Altri	66,1	48,7

Fonte: informazioni acquisite presso Otis nel corso dell'ispezione del 23 febbraio 1999.

La tabella 2 mostra che le grandi imprese hanno quote maggiori se considerate in termini di fatturato rispetto alle singole unità in manutenzione. Tale circostanza conferma che le grandi imprese offrono servizi di manutenzione a prezzi superiori rispetto a quelli offerti dalle medie e piccole imprese³⁰.

54. La tabella 3 analizza l'andamento delle quote dei servizi di manutenzione a livello nazionale nel tempo.

Tabella 3: Struttura dell'offerta dei servizi di manutenzione a livello nazionale in valore - periodo 1995- 1997 (percentuali)

Gruppo	1995	1996	1997
Otis	23,7	23,9	24,2
Kone	18,8	17,7	18,1
Schindler	8,4	8,0	8,4
Totale	50,9	49,7	50,7
Altri	49,1	50,3	49,3

Fonte: informazioni acquisite presso Otis nel corso dell'ispezione del 23 febbraio 1999.

I mercati in questione sono dunque caratterizzati dalla stabilità delle quote storiche degli operatori di maggiori dimensioni. Anche su tali mercati si rileva la presenza, accanto ai tre operatori verticalmente integrati, di una frangia estremamente frammentata di operatori minori, che raramente raggiungono quote pari all'1%. Si consideri, peraltro, che molte di tali imprese, in virtù di contratti di appalto di servizi, attendono unicamente al montaggio degli impianti delle imprese Otis, Kone e Schindler e sono legate a queste ultime da patti di non concorrenza nella manutenzione.

d) I comportamenti realizzati nell'ambito di Assoascensori

1. Scopo, obblighi associativi e organi statutari di Assoascensori

55. Scopo dell'Assoascensori è "la tutela del settore di competenza e la trattazione dei problemi di specifico interesse del settore medesimo" (articolo 2 del relativo Statuto).

L'articolo 4 dello Statuto dispone che gli associati si impegnano "a) ad osservare le norme statutarie e le deliberazioni regolarmente adottate dagli organi associativi e le norme del Regolamento dell'Associazione³¹; b) ad astenersi da ogni iniziativa in contrasto con le azioni e le direttive dell'Associazione, con gli interessi generali e collettivi degli altri associati e con gli interessi di altre Associazioni costituite nell'ambito della Federazione ANIE...."

³⁰ Cfr. documento n. 83, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'ANACAM del 8 giugno 1999.

³¹ Secondo quanto dichiarato dalle parti nella memoria prodotta per l'Assoascensori e depositata in data 7 gennaio 2000, il Regolamento dell'Associazione, pur previsto nello Statuto, non è mai stato approvato.

56. Gli organi associativi previsti dallo Statuto sono l'Assemblea, il Comitato Direttivo, la Presidenza e la Segreteria.

Tra i compiti riconosciuti all'Assemblea, ai sensi dell'articolo 8 dello Statuto Assoascensori, vi è quello di "discutere e deliberare relativamente ad ogni altro argomento posto all'ordine del giorno". Il successivo articolo 9 stabilisce che "ogni partecipante ha diritto ad un numero di voti proporzionale al numero dei dipendenti dichiarati per l'ammissione all'Associazione".

Il Comitato Direttivo, ai sensi dell'articolo 16 dello Statuto, ha una generale funzione di indirizzo dell'Associazione e provvede a nominare "le Commissioni per determinati scopi e lavori".

Il Presidente, secondo l'articolo 17 dello Statuto "è eletto dall'Assemblea su proposta del Comitato Direttivo"; dura in carica un biennio con possibilità di essere rieletto; "ha la rappresentanza dell'Associazione di fronte ai terzi, per le iniziative riguardanti il settore merceologico rappresentato che non risultino in contrasto con lo Statuto e con la politica generale e organizzativa della Federazione ANIE" e, infine, "assicura la corretta gestione economica dell'Associazione".

57. Infine, l'attività dell'Assoascensori si esplica attraverso i lavori di quattro Commissioni: Commissione Tecnica, Commissione Commerciale Nuovi Impianti, Commissione Commerciale Servizi e Commissione Ambiente e Sicurezza³². Ciascuna Commissione studia l'ambito specifico dei problemi di competenza, formula le relative proposte ed iniziative nell'interesse dell'Associazione, dei singoli associati e, più in generale, delle imprese attive nel settore ascensoristico. Inoltre, nelle riunioni delle Commissioni Commerciali Nuovi impianti e Servizi, le aziende associate studiano ed elaborano azioni ed iniziative sui rapporti tra le imprese di detto settore ed i clienti finali, prevalentemente nel contesto della "valutazione dell'impatto delle normative tecniche applicabili al settore"³³. La Commissione Commerciale Nuovi impianti svolge questo tipo di attività con riferimento alla produzione e vendita di nuovi impianti elevatori, mentre la Commissione Commerciale Servizi svolge tale tipo di attività con riferimento alla manutenzione e riparazione di impianti di vecchia installazione. Le Commissioni Commerciali Nuovi impianti e Servizi si sono riunite, nel corso dell'ultimo biennio, con cadenza di regola trimestrale, ed hanno sempre registrato la partecipazione delle tre imprese principali³⁴.

58. La documentazione acquisita nel corso del procedimento evidenzia che le cariche associative di maggior rilievo nell'ambito dell'Assoascensori sono ricoperte da dirigenti delle imprese Otis, Kone e Schindler. A titolo di esempio, l'attuale Presidente dell'associazione, nonché i Presidenti delle Commissioni Commerciali Nuovi Impianti e Servizi sono, rispettivamente, espressione del gruppo Otis e del gruppo Schindler.³⁵

59. Gli elementi fino a qui descritti, vale a dire l'attribuzione dei voti all'interno dell'Assemblea e il ruolo di preminenza riconosciuto ai rappresentanti delle società Otis, Kone e Schindler in seno alle Commissioni commerciali, indicano che tali imprese hanno un'influenza determinate sulle decisioni assunte dall'Assoascensori.

2. La raccolta, l'elaborazione e la diffusione di dati relativi alle vendite, ai servizi di manutenzione ed ai relativi costi

60. Nella riunione di Assemblea del 4 ottobre 1971, l'ANIE, su richiesta degli associati, affidava ad una società esterna - la Compagnia Fiduciaria Spa - il compito di elaborare una statistica trimestrale relativa alle vendite di ascensori³⁶. La documentazione acquisita nel corso delle ispezioni effettuate presso la Compagnia Fiduciaria dimostra l'adesione all'iniziativa di tutte le associate al 1998. Infine, tale documentazione evidenzia che la raccolta ed

³² Cfr. documento n. 206, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Assoascensori e delle imprese associate del 21 dicembre 1999.

³³ Cfr. documento n. 213, contenente memoria per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

³⁴ Cfr. documento n. 213, allegato 2, contenente verbali delle riunioni commerciali Nuovi Impianti e Servizi, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000

³⁵ Cfr. documento n. 213, allegato 2, contenente verbali delle riunioni Commerciali Nuovi Impianti e Servizi, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

³⁶ Cfr. documento n. 226, allegato 15, contenente lettera di incarico conferito alla Compagnia Fiduciaria in data 19 ottobre 1971, allegata alla memoria prodotta per l'Assoascensori, depositata in data 28 gennaio 2000.

elaborazione di dati relativa tanto ai mercati della produzione e vendita di nuovi impianti quanto a quelli della manutenzione e riparazione è tuttora in corso³⁷.

Ciò trova conferma nei verbali delle riunioni delle Commissioni Commerciali Nuovi impianti e Servizi degli ultimi due anni, nel corso delle quali gli associati discutevano sistematicamente delle statistiche di vendita e servizi elaborate dalla predetta Compagnia Fiduciaria³⁸.

61. Il periodo di rilevazione ed elaborazione dati relativo ai mercati della produzione e vendita di nuovi impianti è trimestrale, mentre quello relativo ai mercati della manutenzione e riparazione è semestrale.

Il meccanismo in base al quale il flusso di dati viene elaborato e convogliato è di seguito descritto. Assoascensori invia alle singole imprese associate due distinti moduli per la rilevazione di dati statistici, l'uno, relativo ai mercati della produzione e vendita di nuovi impianti (cd. "statistiche di vendita"), l'altro, concernente i mercati della manutenzione e riparazione (cd. "statistiche servizi").

62. Nelle "statistiche di vendita" i dati elaborati si riferiscono a ben 15 segmenti distinti all'interno del mercato della produzione e vendita di nuovi impianti. Le vendite vengono riportate sia in valore che in termini quantitativi permettendo, altresì, per ogni segmento di mercato, la rilevazione del prezzo medio dell'ascensore³⁹.

Le informazioni non consentono in generale, salvo che per alcuni segmenti⁴⁰, di individuare le imprese alle quali si riferiscono.

Le medesime considerazioni valgono anche per le informazioni acquisite ed elaborate dalla Compagnia Fiduciaria nelle "statistiche servizi", le quali risultano suddivise per grandi ripartizioni geografiche (Nord, Centro e Sud), tipologia di contratto di manutenzione (semplice, completa o altro tipo di manutenzione intermedia) e natura del cliente (pubblico o privato).

63. I dati elaborati vengono distribuiti agli associati e, per conoscenza, all'Assoascensori e non sono resi noti all'esterno. Peraltro la Compagnia Fiduciaria si impegna a mantenere il più assoluto riserbo sui dati raccolti in considerazione della loro natura estremamente riservata e sensibile, circostanza questa sottolineata più volte dalle stesse parti.

64. Oltre alla descritta attività di elaborazione statistica svolta dalla Compagnia Fiduciaria, nel settore si rinvenivano ulteriori e diverse attività di rilevazione e diffusione di dati statistici effettuate direttamente dall'Anie - Studi Economici e Rapporti Internazionali- e dall'Assoascensori⁴¹. Si tratta in particolare delle seguenti rilevazioni, pubblicate nei Bollettini ANIE: "Rilevazioni prezzi materiali", con cadenza mensile; "Rilevazione costo medio orario globale per addetti al montaggio e manutenzione degli impianti ascensori", con cadenza semestrale; "Indice costo medio dei materiali utilizzati nella manutenzione e riparazione di impianti ascensori, montacarichi e scale mobili", con cadenza semestrale; "Rilevazione del costo medio degli operai dell'industria elettrotecnica ed elettronica", con cadenza semestrale.

65. La fonte di tali rilevazioni è pubblica (Istat, Camere di Commercio, il Sole 24 ore), ovvero, in assenza di dati statistici ufficiali, i dati sono di provenienza aziendale⁴². Le rilevazioni dell'Assoascensori sono effettuate presso un campione rappresentativo di circa il 70% del mercato⁴³.

³⁷ Cfr. documento n. 169, allegati n. 1 e 2, contenenti rispettivamente "Statistiche di vendita 1° trimestre 1999" e "Statistiche Servizi 1° semestre 1999", acquisita presso la Compagnia Fiduciaria nel corso delle ispezioni del 21 luglio 1999.

³⁸ Cfr. documento n. 213, allegato n. 2, contenente verbali delle riunioni Commerciali Nuovi Impianti e Servizi degli ultimi due anni, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

³⁹ Cfr. documento n. 169, allegato n. 1, contenente "Statistiche di vendita 1° trimestre 1999" acquisito presso la Compagnia Fiduciaria nel corso delle ispezioni del 21 luglio 1999.

⁴⁰ Si rileva che il numero degli impianti venduti per ciascun segmento in ogni trimestre, in alcuni casi, è talmente esiguo (spesso inferiore alla decina) da permettere ai singoli associati di individuare i corrispondenti risultati delle vendite per le imprese concorrenti.

⁴¹ Cfr. documento n. 206, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Assoascensori del 21 dicembre 1999.

⁴² Cfr. documento n. 206, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Assoascensori e delle imprese associate del 21 dicembre 1999, nonché documento n. 234, contenente "Rilevazioni costo medio orario globale per addetti al montaggio ed alla manutenzione di impianti, ascensori" relativi al periodo 1998/99, allegati alla memoria prodotta per Assoascensori

66. La documentazione acquisita nel corso del procedimento evidenzia come anche tali elaborazioni statistiche siano attentamente monitorate e formino oggetto di discussione in ambito Assoascensori⁴⁴.

Dalla documentazione acquisita nel corso dell'ispezione all'Assoascensori risulta, infine, che l'associazione invia ai propri associati i valori assunti dai nuovi indici, prima della loro pubblicazione.

3. L'elaborazione di condizioni generali di contratto uniformi

67. Un'ulteriore attività svolta dall'Assoascensori a favore delle imprese associate consiste nella predisposizione di "condizioni generali di contratto per la fornitura ed il montaggio di ascensori, scale mobili e prodotti similari", nonché nella definizione di una clausola di prezzo inserita nei contratti di installazione, generalmente utilizzate da parte degli operatori del settore⁴⁵.

68. Le condizioni generali di contratto relative alle attività di vendita di ascensori contengono la disciplina dei diritti e degli obblighi derivanti dalla conclusione del contratto di vendita dell'ascensore. All'interno di tali condizioni generali è inserita una clausola di garanzia applicata dalla generalità delle imprese aderenti, la quale espressamente dispone che essa "viene automaticamente a cessare qualora il servizio di manutenzione non sia stato affidato al Venditore".

Esse vennero elaborate per la prima volta dall'ANIE nel 1966; l'ultima edizione è del 1988. Secondo le dichiarazioni fornite dalla Assoascensori nel corso dell'audizione del 21 dicembre 1999, successivamente al 1988, dette condizioni non hanno subito ulteriori modifiche, sebbene siano state oggetto di un attento processo di revisione e di aggiornamento anche alla luce della direttiva 95/16/CE. Nell'ambito dell'attività istruttoria è emerso che nel corso delle riunioni della Commissione Commerciale Nuovi Impianti si è discusso anche delle nuove condizioni generali di contratto. A tal proposito, nel verbale della riunione Commissione Commerciale Nuovi Impianti del 26 novembre 1998, al punto 2 recante "esame finale della bozza di revisione delle condizioni generali di vendita per ascensori e scale mobili", si legge testualmente "Vengono confermate le correzioni apportate nel corso dell'ultima riunione. Si concorda sull'opportunità di inserire la possibilità di applicare una clausola variabilità prezzi [...]. La Segreteria è incaricata di procedere alla pubblicazione delle nuove condizioni⁴⁶."

69. Nel testo delle condizioni generali di contratto è inserita una clausola, detta di "variabilità prezzi" disciplinante il sistema di calcolo del prezzo dell'ascensore ed il relativo adeguamento per l'ipotesi in cui intercorra un certo lasso di tempo tra la vendita dell'impianto e la sua effettiva installazione.

70. La clausola variabilità prezzi si compone di quattro punti.

Il punto A) precisa che il prezzo di vendita "è calcolato in base ai seguenti riferimenti: 1) costo della manodopera, cioè salari e oneri afferenti....., in base al Bollettino "Variazioni carico salariale ANIE; 2) costo delle materie prime.....quale risulta dalle quotazioni del Bollettino prezzi ANIE".

Il punto B) individua i seguenti parametri di formazione del prezzo, ai quali sono attribuiti diversi pesi:

- 30% manodopera relativa alle lavorazioni di officina;

- 35% manodopera relativa al montaggio;

depositata in data 8 febbraio 2000, dal quale emerge che le imprese associate ad Assoascensori inviano all'associazione dati sui costi delle materie prime e della manodopera.

⁴³ Cfr. documento n. 226, allegato 16, contenente "Bollettini ANIE", alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

⁴⁴ Cfr. Cfr. documento n. 213, allegato n. 2, contenente verbali delle riunioni Commerciali Nuovi Impianti e Servizi degli ultimi due anni, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

⁴⁵ Cfr. documento n. 209, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati da Otis e da Ceam, prodotti per Otis e Ceam in data 31 dicembre 1999; documento n. 206, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati dalle imprese associate, prodotti per le imprese associate in data 21 dicembre 1999; nonché documento n. 224, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati da Schindler, prodotti per la Schindler in data 25 gennaio 2000.

⁴⁶ Cfr. documento n. 213, allegato n. 2, contenente verbale delle riunioni Commerciali Nuovi Impianti del 26 novembre 1998, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000.

- 35% materie prime.

Per quanto riguarda le materie prime si prevede che il calcolo debba essere effettuato sulla base dei valori assunti da 3 indici elementari, con diversi pesi:

- 40% laminati a caldo;
- 40% fusioni ghisa meccanica Kg 21/100;
- 20% cavo rigido unipolare isolato con PVC H05 V-U-Sez. 1mm².

Il punto C) stabilisce che le eventuali variazioni del costo della manodopera d'officina e dei prezzi delle materie prime faranno riferimento alle date dell'ordine, mentre le variazioni del costo della manodopera e di montaggio verranno riferite al periodo intercorrente tra l'approntamento dei materiali e la consegna dell'impianto;

Il punto D), dopo aver ribadito che l'ANIE provvede periodicamente a calcolare gli indici progressivi di variazioni della manodopera e dei materiali in base alle incidenze percentuali sopra riportate, stabilisce che la variazione del prezzo scaturirà dalla seguente formula:

$$P = \frac{P_0}{100} \left(35 \frac{S_1}{S_0} + 30 \frac{S_2}{S_0} + 35 \frac{M}{M_0} \right)$$

dove:

- P è il prezzo finale;
- P 0 è il prezzo di vendita;
- S 1 è l'indice della manodopera di officina in vigore al termine del periodo di approntamento dei materiali di cui al punto C;
- S 2 è la media ponderale degli indici di manodopera in vigore durante il periodo di montaggio calcolato come al punto C;
- S 0 è l'indice della manodopera indicato nei Bollettini prezzi ANIE di cui al punto A;
- M è l'indice delle materie prime in vigore al termine del periodo di approntamento dei materiali di cui al punto C;
- M 0 è l'indice delle materie prime indicato nel Bollettino prezzi ANIE di cui al punto A.

71. La clausola di variabilità prezzi sopra descritta è stata elaborata nel gennaio 1979. Essa risulta tuttora applicata dalla generalità delle imprese sebbene talora esistano degli scostamenti nei pesi attribuiti alle singole voci di variazioni di costo come nel caso dei contratti Otis del 1999⁴⁷.

72. Gli accertamenti istruttori evidenziano che nel corso del 1994-95, in seno all'Assoascensori, sia stato affrontato il problema della compatibilità di una siffatta pattuizione con il quadro normativo. A tal proposito, un documento interno dell'ANIE del 16 novembre 1994 segnalava che la lettera A) della clausola avrebbe dovuto essere riformulata, nel senso che "il prezzo di vendita dovrebbe essere determinato dalla singola impresa sulla base della sua struttura imprenditoriale, quale sommatoria dei propri costi e dell'utile voluto". Inoltre, anche "ammesso che tutti gli ascensori siano uguali, la scomposizione del prezzo di vendita dovrebbe prendere le mosse dalla relazione tecnica di un professionista ... e non derivare da una non meglio precisata convenzione"⁴⁸.

e) I comportamenti posti in essere da Otis, Kone e Schindler

73. Dalle informazioni raccolte nell'ambito del presente procedimento istruttorio emerge che la stasi registrata nel settore dell'edilizia⁴⁹ ha accresciuto il peso dell'attività di manutenzione e riparazione per le imprese

⁴⁷ Cfr. Cfr. documento n. 209, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati da Otis e da Ceam, prodotti per Otis e Ceam in data 31 dicembre 1999; documento n. 223, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati da Kone, prodotti per Kone in data 20 gennaio 2000; documento n. 206, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati dalle imprese aderenti, prodotti per le imprese associate in data 21 dicembre 1999; nonché, documento n. 224, contenente ultimi dieci contratti di installazione stipulati da Schindler, prodotti per Schindler in data 25 gennaio 2000.

⁴⁸ Cfr. documento n. 22, allegato n. 21, contenente appunto interno dell'ANIE, del 16 novembre 1994, acquisito presso Ceam, nel corso delle ispezioni del 23 febbraio 1999.

⁴⁹ Cfr. allegato n. 2, contenente verbali delle riunioni Commerciali Nuovi Impianti e servizi degli ultimi due anni, alla memoria prodotta per l'Assoascensori depositata in data 7 gennaio 2000; in particolare, nel verbale della riunione Commissione

verticalmente integrate. Nel corso del procedimento è emerso che il settore si caratterizza per una particolare remuneratività dei servizi di manutenzione rispetto alla vendita dei nuovi impianti.

74. In questa prospettiva si inquadrano i comportamenti delle imprese di maggiori dimensioni emersi nel corso del procedimento, quali il diffuso ricorso a politiche di prezzo particolarmente contenute nella vendita di nuovi impianti al fine di creare una clientela captive nel remunerativo mercato della manutenzione, il tentativo di legare alla vendita dell'impianto un contratto di manutenzione, la definizione di contratti di manutenzione, caratterizzati da una durata particolarmente lunga (spesso decennale nei contratti di manutenzione straordinaria o completa), da proroghe tacite, salvo disdette preventivamente comunicate, e da penali onerose in caso di recesso anticipato, nonché il rifiuto di fornitura di pezzi di ricambio originali.

1. L'importanza della disponibilità di parti di ricambio originali

75. Nel corso del procedimento è emerso che per operare efficacemente sul mercato della manutenzione degli ascensori è fondamentale la disponibilità dell'intera gamma dei pezzi di ricambio originali. Le imprese attive su tale mercato hanno infatti la necessità di disporre di tutti i pezzi di ricambio, per far fronte a qualsiasi tipologia di guasto si verifichi nell'impianto.

L'ascensore è un impianto complesso, composto da numerosi componenti, differenti a seconda della tipologia di impianto. Al fine di verificare la effettiva disponibilità dei ricambi originali per ascensori e/o l'esistenza di alternative praticabili per le imprese di manutenzione sono stati pertanto effettuati accertamenti istruttori a campione in relazione ad alcune tipologie di parti di ricambio.

76. Questi accertamenti mostrano l'effettiva disponibilità sul mercato unicamente dei pezzi di ricambio universali e compatibili, mentre non sono reperibili sul mercato i pezzi di ricambio originali, siano essi tradizionali o elettronici.

Ad esempio, con riferimento a componenti tradizionali quali gli argani, è sempre possibile reperire argani compatibili con quello da sostituire, mentre la semplice riparazione necessita di parti di ricambio originali quali la vite senza fine e la corona elicoidale, irreperibili sul mercato⁵⁰.

Analogamente, è emerso che le porte automatiche sono facilmente reperibili sul mercato; tuttavia, in caso di guasto, per quanto sia possibile sostituire l'intero componente, tale soluzione è più costosa di una riparazione, per la quale però sarebbe necessario disporre della parte di ricambio originale non reperibile.

In generale, risulta che le parti universali e compatibili, disponibili sul mercato, sono costituite dalle "componenti più comuni e più facilmente soggette ad usura"⁵¹.

77. Siffatta situazione risulta particolarmente evidente per le componenti elettroniche. Si tratta di componenti essenziali per lo svolgimento della manutenzione soprattutto degli impianti più moderni. In considerazione dello sviluppo negli ultimi anni dell'elettronica nel settore, tali componenti assumeranno sempre maggiore importanza alla luce della prevedibile evoluzione tecnologica dei prodotti.

L'essenzialità delle parti elettroniche è dimostrata ad esempio dalla circostanza che, in caso di irreperibilità della scheda elettronica, è necessario procedere alla sostituzione dell'intero quadro di manovra, a costi considerevolmente più elevati⁵². Dal listino prezzi di uno dei più importanti produttori nazionali di questi componenti elettronici emerge infatti che il prezzo base di un quadro di manovra oscilla tra lire 2.250.000 e lire 4.000.000 più IVA, mentre la scheda elettronica corrispondente costa 780.000 lire. A ciò deve aggiungersi il costo del lavoro necessario per la sostituzione dell'intero quadro⁵³. L'Anica ha confermato l'essenzialità di disporre delle schede originali, sottolineando che "ogni scheda contenuta in un quadro è adatta unicamente ad un tipo di ascensori.

Commerciale Nuovi impianti del 23 marzo 1998, si legge "riguardo all'andamento del mercato, le statistiche dell'Associazione confermano le informazioni pervenute dalle singole aziende di un mercato in flessione e prezzi in diminuzione".

⁵⁰ Infatti, per un corretto funzionamento dell'organo è necessario avere tali parti di misure esatte. Cfr. documento n. 80, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di ex dipendenti Otis e Kone del 2 giugno 1999.

⁵¹ Cfr. documento n. 88, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anim-Cna del 10 giugno 1999.

⁵² Cfr. documento n. 88, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anim-Cna del 10 giugno 1999.

⁵³ Cfr. documento n. 170, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di Elettroquadri del 20 luglio 1999.

Se si rompe una scheda, l'alternativa è sostituire la scheda o l'intero quadro. I costi di tale operazione sono sensibilmente differenti" ⁵⁴.

78. In relazione all'effettiva disponibilità sul mercato di siffatte componenti, è emerso che "le schede elettroniche delle grandi imprese non sono reperibili sul mercato" ⁵⁵. La stessa Schindler ha affermato al riguardo che non si rinviene sul mercato la parte "c.d. intelligente dell'impianto, quella che contiene i dati elettronici, oggetto di know-how dell'impresa produttrice". Essa "non viene comunemente prodotta sul mercato o comunque viene prodotta da imprese particolarmente specializzate" ⁵⁶.

Infine, a ulteriore conferma della irreperibilità sul mercato delle schede originali, nel corso del procedimento è emerso che la Elettroquadri realizza schede personalizzate (e dunque non riproducibili) per società produttrici di ascensori. La società ha tra l'altro in essere un contratto di esclusiva intercorrente con OTIS, per effetto del quale essa si impegna a non cedere a terzi le schede⁵⁷.

Nel corso del procedimento è emerso che solo occasionalmente è possibile sopperire alla difficoltà di reperimento di componenti elettronici in paesi extra-comunitari (Cina, Romania)⁵⁸.

79. A conferma dell'essenzialità dei componenti elettronici originali ai fini dello svolgimento dell'attività di manutenzione, occorre richiamare la vicenda segnalata dall'Associazione "Supercondominio Torri San Benigno" di Genova nel corso del procedimento. Tale Associazione dispone complessivamente di 36 impianti ascensoristici, installati e mantenuti dalle imprese Otis, Kone e Schindler. In data 8 settembre 1998 l'Associazione, allo scopo di realizzare economie e di rendere più efficienti gli interventi, ha deciso di affidare la manutenzione degli ascensori ad un'unica impresa ed ha invitato Otis, Kone e Schindler a presentare la propria offerta. Tutte le suddette imprese hanno espressamente rifiutato di prendere in manutenzione gli ascensori delle concorrenti, motivando il rifiuto sostanzialmente con la difficoltà di provvedere alla manutenzione di impianti tecnologicamente avanzati in assenza di conoscenze adeguate dei software gestionali⁵⁹.

2. I rifiuti di fornitura di parti di ricambio originali

80. La documentazione raccolta durante il procedimento evidenzia un rifiuto generalizzato da parte delle imprese Otis, Kone e Schindler a fornire pezzi di ricambio originali richiesti dalle imprese di manutenzione indipendenti.

81. In particolare, per quanto concerne le imprese del gruppo Otis, il rifiuto di fornire pezzi di ricambio originali trova conferma nei seguenti elementi probatori:

- a) in inevase richieste ad Otis di fornitura di parti di ricambio⁶⁰;
- b) nelle lettere inviate a propri ex-clienti, i quali si erano rivolti a operatori indipendenti per la manutenzione dei propri impianti, nelle quali, al fine di recuperare i contratti di manutenzione, si afferma la impossibilità di reperire sul mercato i pezzi di ricambio originali dei propri impianti⁶¹;
- c) nella scrittura privata standard utilizzata da Ceam (n. 4/96 del 15 gennaio 1996) nei rapporti con i propri "concessionari tecnici", in cui al punto 7.1 si legge: "nell'esecuzione dei lavori ad essa affidati dalla Ceam, la Ditta dovrà impiegare esclusivamente pezzi, parti di ricambio e accessori originali di costruzione Ceam, per il marchio Ceam". Al punto 7.5 viene specificato che "la Ceam fornirà i ricambi e componenti alla Ditta ai prezzi dell'apposito

⁵⁴ Cfr. documento n. 108, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione dell'Anica del 8 luglio 1999.

⁵⁵ Cfr. documento n. 96, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione del Conpiat del 24 giugno 1999.

⁵⁶ Cfr. documento n. 109, contenente memoria prodotta per la Schindler depositata il 21 maggio 1999.

⁵⁷ Cfr. documento n. 170, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di Elettroquadri del 20 luglio 1999.

⁵⁸ Cfr. documento n. 109, contenente memoria per la Schindler depositata il 21 maggio 1999; nonché documento n. 107, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione del CSA dell'8 luglio 1999.

⁵⁹ Cfr. documento n. 87, allegati 1, 2 e 3, contenenti lettere inviate da Otis, Kone e Schindler al Supercondominio Torri S. Benigno di Genova.

⁶⁰ documento n. 77, contenente documentazione fornita da Emiliana Ascensori in data 2 giugno 1999.

⁶¹ Cfr. documento n. 80, allegato n. 1, contenente verbale in forma sintetica dell'audizione di ex dipendenti Otis e Kone del 9 giugno 1999.

listino prezzi Ceam". Infine al punto 7.6 espressamente si legge "in nessun caso la Ditta potrà rivendere o cedere a qualsiasi titolo o consegnare a terzi i ricambi o i componenti acquistati da Ceam"⁶² ;

d) nella segnalazione della Grosseto Servizi Ascensori Srl, pervenuta nel corso dell'istruttoria, in data 7 giugno 1999, nella quale si lamentano le difficoltà incontrate a prendere in manutenzione un impianto Ceam; difficoltà consistenti, in particolare, nell'impossibilità di reperire l'EPROM di memoria sulla scheda di manovra. Infatti, tale ricambio "non è in alcun modo reperibile sul mercato, poiché prodotta dalla Ceam Srl e da questa commercializzata in esclusiva solamente alle sue controllate".

82. Per quanto concerne le imprese del gruppo Kone, la politica di rifiuto della fornitura delle parti originali emerge da:

a) una lettera a un cliente con cui la Kone Ascensori, al fine di mantenere un cliente di un impianto in manutenzione, afferma: "Ci riserviamo altresì di non fornire materiale di ricambio per l'eventuale riparazione dell'elevatore"⁶³ ;

b) da una lettera ad un cliente, dove la Kone Ascensori dichiara : "La Kone ascensori è esclusivista della ricambistica originale"⁶⁴ ;

c) in inevase richieste a Kone Ascensori di fornitura di parti di ricambio⁶⁵ .

83. Per quanto concerne Schindler i rifiuti di fornitura emergono da:

a) una richiesta di una piccola società di manutenzione (Organizzazione Commerciale Servizi Srl) relativa ad un ordine di ricambi necessari per la manutenzione degli impianti installati presso l'Aeroporto di Fiumicino. In essa si legge: "Riteniamo opportuno chiarire che la ns. Azienda non prevede la vendita a terzi, e pertanto da parte Vs. venga valutata l'opportunità di incrementare l'immagazzinamento"⁶⁶ . Ad una successiva richiesta di parti di ricambio "urgentissima e comunque non oltre i 20 gg", Schindler ha risposto come segue: "Vista l'attuale disponibilità a magazzino, la consegna potrà essere effettuata entro 120 giorni"⁶⁷ ;

b) una lettera inviata in data 17 febbraio 1998 dal CO.TR.AN. - Consorzio Trasporti Pubblici della Provincia di Ancona - nella quale si sollecita la Schindler a fornire una bottoniera di piano e gli elevatori del passetto (componenti elettroniche), essendo rimasta inevasa la precedente richiesta del 17 dicembre 1997 a cui evidentemente ancora nel febbraio 1998 non era stata data risposta⁶⁸ .

Schindler risulta inoltre aver inviato risposte alle richieste di fornitura dove dichiarava che, non disponendo di un magazzino per i ricambi destinati alla vendita, l'evasione degli ordini sarebbe avvenuta in un periodo di tempo di 60-90 giorni⁶⁹ . Tali termini di fornitura, determinando un corrispondente periodo di fermo degli impianti mantenuti dalle imprese indipendenti, equivalgono a rifiuti di fornitura impliciti, ed impediscono di fatto lo svolgimento tempestivo (così come previsto dalla legge) dell'attività di manutenzione da parte degli operatori di media e piccola dimensione.

⁶² Cfr. documento n. 23, allegato 53, contenente "scrittura privata Ceam 4/96" del 15 gennaio 1996, acquisito presso Ceam nel corso delle ispezioni in data 23 febbraio 1999.

⁶³ Cfr. documento n. 181, allegato n. 1, contenente lettera inviata da Kone a Condominio via Marche 13 l'Aquila del 9 settembre 1999.

⁶⁴ Cfr. documento n. 43, allegato n. 1, contenente lettera inviata da a Kone ad amministrazione Riccardi Roberto del 18 gennaio 1999.

⁶⁵ Cfr. documento n. 36, contenente lettera inviata a Kone da Ema Servizi Ascensori in data 2 giugno 1999.

⁶⁶ Cfr. documento n. 121, contenente fax inviato da Schindler a OCS l'8 luglio 1997, allegato alla memoria prodotta per la Schindler, depositata in data 21 maggio 1999.

⁶⁷ Cfr. documento n. 121, contenente lettera inviata da OCS a Schindler del 20 gennaio 1998, e risposta di Schindler del 21 gennaio 1998, allegata alla memoria prodotta per la Schindler, depositata in data 21 maggio 1999.

⁶⁸ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per la Schindler del 10 aprile 2000.

⁶⁹ Cfr. documento n. 121, contenente lettera inviata da Eurolift a Schindler 23 marzo 1999, allegato alla memoria prodotta per la Schindler, depositata in data 21 maggio 1999.

84. A conferma della politica commerciale consistente nel rifiuto della fornitura di pezzi di ricambio originali, occorre richiamare la vicenda segnalata dall'Associazione "Supercondominio Torri San Benigno" di Genova⁷⁰, già descritta in precedenza, dove le imprese, nel rispondere alle richieste di offerta per il servizio di manutenzione di impianti dei concorrenti, hanno espressamente affermato: "Trovandoci di fronte ad apparecchiature tecnologicamente avanzate, un altro aspetto da non sottovalutare è la necessità di poter disporre di ricambi originali, in quanto ogni ipotetico adattamento da parte di una casa diversa dalla costruttrice è da escludersi a priori". Analogamente Kone ha motivato il suo rifiuto sostenendo l'impossibilità di reperire rapidamente pezzi di ricambio originali per gli impianti differenti dai propri⁷¹.

IV. Le argomentazioni delle parti

1. Le difese in merito alla presunta intesa

85. Nelle memorie depositate dalle parti in data 28 gennaio, 1 febbraio e 10 aprile 2000, è stato rappresentato quanto segue.

86. Le rilevazioni statistiche (di vendita e di servizi) effettuate per conto degli associati permettono unicamente di valutare dal punto di vista generale l'andamento del mercato nel settore dell'installazione e della manutenzione di ascensori. Tali rilevazioni statistiche non possono in alcun modo essere utilizzate per ottenere informazioni in merito alle attività delle imprese concorrenti o per un eventuale coordinamento indiretto delle politiche commerciali degli associati. Ciò in quanto i dati elaborati presentano un notevole grado di aggregazione che non permette alle imprese di trarre indicazioni sulle attività dei concorrenti o sulle loro quote di mercato.

87. In merito alle condizioni generali di vendita predisposte dall'Associazione, le parti hanno precisato innanzitutto che le stesse non sono applicate in maniera omogenea dalle imprese associate e che invece nei contratti di vendita sono incluse condizioni "estremamente variegate"⁷². Le condizioni generali di vendita costituiscono "linee-guida non solo per le imprese, ma anche per gli utenti"⁷³. Si tratta in ogni caso di condizioni "generali, destinate a regolare aspetti generali del contratto, e non certo le condizioni economiche"⁷⁴. Le parti non hanno tuttavia avvertito che, tra le condizioni generali, oltre quelle concernenti le modalità della fornitura e dell'installazione, erano comprese altresì clausole esplicitanti rilievo concorrenziale: significative le previsioni relative alla garanzia ed alla revisione dei prezzi.

88. Per quanto riguarda la "clausola di variabilità prezzi", le parti hanno precisato che essa fu introdotta alla fine degli anni '70, in un periodo di elevata inflazione, ed era finalizzata a disciplinare l'adeguamento del prezzo del prodotto, nell'ipotesi in cui trascorresse un notevole lasso di tempo tra la stipulazione del contratto e la sua effettiva esecuzione. Essa incide in percentuale irrisoria sul corrispettivo complessivo pagato dal cliente⁷⁵.

Tale clausola non incide in alcun modo sulla formazione del prezzo iniziale di vendita dell'impianto giacché quest'ultimo è negoziato liberamente tra le parti ed è, peraltro, calcolato sulla base di un gran numero di parametri che cambiano a seconda dell'impresa offerente. Inoltre, le difese delle parti hanno rappresentato che si tratta di una clausola ormai caduta in desuetudine e comunque non applicata mai in maniera omogenea dalle imprese⁷⁶.

⁷⁰ Cfr. documento n. 87, allegati 1, 2, 3, contenente richiesta effettuata dal Supercondominio ad Otis, Kone e Schindler del 18 giugno 1999.

⁷¹ Cfr. documento n. 87, allegato 3, contenente denuncia del Supercondominio del Comunicazione dell'Associazione "Supercondominio Torri San Benigno" del 18 giugno 1999.

⁷² Cfr. documento n. 280, contenente memoria prodotta per le imprese associate del 10 aprile 2000.

⁷³ Cfr. documento n. 279, contenente memoria prodotta per Assoascensori del 10 aprile 2000.

⁷⁴ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per Schindler del 10 aprile 2000.

⁷⁵ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per Schindler del 10 aprile 2000.

⁷⁶ documenti n. 273, 278, 279, 280, 281, contenenti Memorie prodotte per Otis, Kone, Assoascensori ed imprese associate, e Schindler del 7 e 10 aprile 2000.

89. Con riferimento al ruolo svolto da ciascuna impresa aderente ad Assoascensori nella determinazione delle condizioni generali di vendita e della clausola variabilità prezzi, Assoascensori e le imprese associate diverse da Otis, Kone e Schindler hanno fatto presente la loro scarsa partecipazione alle riunioni associative nell'ambito delle quali tali questioni venivano discusse e decise⁷⁷.

90. In ogni caso, ai fini della valutazione della consistenza dell'intesa, una delle parti osserva che il mercato in esame ha dimensione sovranazionale, in virtù tra l'altro della modesta incidenza dei costi di trasporto sul valore dei prodotti e dell'assenza di barriere tariffarie e non all'importazione⁷⁸; altre parti hanno sostenuto che il mercato avrebbe dimensione regionale, sulla base di precedenti in tal senso dell'Autorità⁷⁹.

Inoltre, la valutazione delle quote di mercato delle imprese associate ad Assoascensori non può essere effettuata sulla base delle stime aziendali, bensì su dati di fonte pubblica⁸⁰.

91. Nella fase finale del procedimento Otis ha comunicato di aver adottato misure affinché non vengano più forniti dati sulle vendite in valore alla Compagnia Fiduciaria e ad Assoascensori, e affinché sia avviato un "processo di revisione dei modelli contrattuali"⁸¹ al fine di eliminare qualsiasi riferimento alle clausole di variazione prezzi. Kone ha dal canto suo manifestato la sua immediata disponibilità ad astenersi dall'utilizzare la clausola variazione prezzi⁸². Assoascensori ha infine manifestato la "propria disponibilità ad assumere impegni idonei ad eliminare gli eventuali comportamenti anticoncorrenziali"⁸³.

2. Le difese delle imprese Otis, Kone e Schindler in merito al presunto abuso di posizione dominante

92. Le imprese Otis, Kone e Schindler nelle memorie depositate rispettivamente in data 20 maggio 1999 e 7 aprile 2000, 11 maggio 1999 e 10 aprile 2000, 21 maggio 1999 e 10 aprile 2000 hanno affermato quanto segue.

93. I pezzi di ricambio necessari per lo svolgimento dell'attività di manutenzione sono reperibili sul mercato. Esistono infatti numerose imprese indipendenti specializzate in componentistica capaci di offrire ogni tipo di prodotto di ricambio. Non è pertanto necessario disporre dei pezzi di ricambio originali per mantenere impianti di marca Otis, Kone e Schindler; pertanto non esiste un mercato della ricambistica originale distinguibile da quello della ricambistica nel suo complesso.

Date queste premesse, le parti hanno dichiarato di non possedere alcuna posizione dominante sui mercati in esame. A dimostrazione di ciò evidenziano inoltre che molti degli impianti di marca Otis, Kone e Schindler sarebbero attualmente in manutenzione ad imprese concorrenti. La Otis sostanzia tale punto affermando che dei 140-150.000 ascensori venduti in Italia nel corso degli ultimi 50 anni, solo 40.000 sarebbero attualmente in manutenzione a filiali del gruppo⁸⁴.

94. Otis, Kone e Schindler hanno affermato che non rientra nelle loro politiche commerciali il rifiuto di fornitura dei pezzi di ricambio dei propri ascensori ai concorrenti operanti nel mercato della manutenzione o ai clienti. Kone ha dichiarato che non effettua comunemente attività di vendita di parti di ricambio, in quanto non economicamente conveniente, come dimostra il fatto che la società controllata Elecomp Srl ha sostanzialmente cessato l'attività di produzione di componenti. Essa ha comunque venduto parti di ricambio per circa 175 milioni di

⁷⁷ Cfr. documento n. 280, contenente memoria prodotta per le imprese associate del 10 aprile 2000; nonché documento n. 279, contenente memoria prodotta per Assoascensori del 10 aprile 2000.

⁷⁸ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per Schindler del 10 aprile 2000.

⁷⁹ Cfr., documenti n. 273 e 280, contenenti rispettivamente memorie prodotte per Otis del 7 aprile 2000, nonché memorie prodotta per le imprese associate del 10 aprile 2000.

⁸⁰ Cfr. documento n. 273, contenente memoria per Otis del 7 aprile 2000.

⁸¹ Cfr. documento n. 273, contenente memoria prodotta per Otis del 10 aprile 2000.

⁸² Cfr. documento n. 278, contenente memoria prodotta per Kone del 10 aprile 2000.

⁸³ Cfr. documento n. 279, contenente memoria prodotta per Assoascensori del 10 aprile 2000.

⁸⁴ Cfr. documento n. 273, contenente memoria prodotta per Otis del 7 aprile 2000.

lire nel periodo ottobre 1998 - aprile 2000⁸⁵. Otis, dal canto suo ha realizzato nel 1998 un fatturato nella vendita di parti di ricambio pari a 270 milioni⁸⁶.

Schindler, in merito ai tempi previsti per la fornitura dei pezzi di ricambio nei casi in cui le imprese indipendenti ne facciano richiesta (60-90-120 gg.), ha dichiarato di non avere strutture dedicate alla vendita di pezzi di ricambio e che il tempo medio previsto per la fornitura, dunque, è strettamente connesso all'espletamento di tutte le attività necessarie alla produzione ed alla fornitura del ricambio richiesto; tenuto conto di questo, spetta alle imprese di manutenzione dotarsi di scorte adeguate di componenti di ricambio⁸⁷.

95. Per quanto riguarda la vicenda dell'Associazione Supercondominio Torri San Benigno, Otis, Kone e Schindler hanno motivato il loro diniego di assumere la manutenzione degli impianti dei concorrenti con il fatto che si tratta di impianti tra i tecnologicamente più avanzati e sofisticati sul mercato, tanto che ad esempio Otis ne ha installati solamente una quarantina in tutta Italia. Ciò comporta che l'impresa che non ha prodotto il singolo impianto "potrebbe non riuscire a garantire interventi di riparazione secondo i propri standard di rapidità ed efficienza"⁸⁸, o dovrebbe formare in maniera economicamente non conveniente i suoi tecnici a tal fine⁸⁹.

DIRITTO

V. L'intesa in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90

1. Il contesto di riferimento

96. Le risultanze istruttorie hanno evidenziato che le imprese aderenti ad Assoascensori hanno posto in essere un intenso e sistematico scambio di informazioni in merito alle variabili di maggiore rilievo nella determinazione delle strategie competitive degli associati. In particolare, come già evidenziato, gli associati hanno fornito con cadenza, rispettivamente trimestrale e semestrale, dati relativi alle vendite di nuovi impianti, dati sui servizi di manutenzione, nonché dati sui relativi costi, i quali ultimi sono stati utilizzati nella predisposizione dei Bollettini elaborati direttamente dall'Assoascensori. Giova ricordare, con particolare riferimento ai dati relativi alle vendite ed ai servizi di manutenzione, come essi venissero utilizzati per la successiva predisposizione delle cd. "Statistiche di vendita" e "Statistiche di servizi", le quali, costituivano sistematico oggetto di discussione in ambito associativo.

Va ribadito che si tratta di informazioni estremamente sensibili. Infatti, nelle "Statistiche di vendita", i dati elaborati si riferiscono a ben 15 segmenti distinti all'interno del mercato della produzione e vendita di nuovi impianti e le stesse vendite risultano riportate sia in valore che in termini quantitativi, permettendo, altresì, per ogni segmento di mercato, la rilevazione del prezzo medio dell'ascensore.

Analogamente, le "Statistiche servizi" forniscono un quadro preciso dell'andamento del mercato della manutenzione e delle variazioni intervenute per ciascuna area geografica, poiché risultano suddivise per grandi ripartizioni geografiche, tipologia di contratto di manutenzione e natura del cliente.

97. Le informazioni scambiate oggetto dell'accordo in esame, così come confermato dalle dichiarazioni degli associati, devono considerarsi oltre che sensibili, altresì riservate, poiché, in assenza di un simile sistema di scambio di informazioni, esse non potrebbero essere ricavate da altra fonte. Inoltre, la diffusione di tali informazioni è volta ad esclusivo vantaggio delle imprese aderenti al sistema, in quanto i dati elaborati non vengono pubblicati o, comunque, resi noti al di fuori di Assoascensori e della cerchia delle imprese aderenti all'iniziativa.

La frequenza della raccolta e trasmissione delle informazioni oggetto di scambio garantisce, pertanto, una conoscenza estremamente dettagliata e in tempo reale delle condizioni di concorrenza e, quindi, assicura un'immediata percezione delle variazioni della domanda e dell'offerta nei singoli segmenti di mercato. Infatti, la cadenza semestrale e trimestrale delle rilevazioni effettuate consente di escludere la natura "storica" delle

⁸⁵ Cfr. documento n. 278, contenente memoria prodotta per Kone del 10 aprile 2000.

⁸⁶ Cfr. documento n. 273, contenente memoria prodotta per Otis del 7 aprile 2000.

⁸⁷ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per Schindler del 10 aprile 2000.

⁸⁸ Cfr. documento n. 273, contenente memoria prodotta per Otis del 7 aprile 2000.

⁸⁹ Cfr. documento n. 281, contenente memoria prodotta per Schindler del 10 aprile 2000.

informazioni trasmesse, in quanto elemento essenziale per il tempestivo apprezzamento da parte degli associati della posizione di ciascuna impresa sul mercato e sui vari segmenti di domanda.

Sebbene lo scambio di informazioni, effettuato in seno all'Assoascensori, non costituisca oggetto di specifica contestazione nel presente provvedimento, esso evidenzia l'elevato grado di collaborazione esistente tra le imprese associate ed è propedeutico e funzionale al coordinamento da parte delle medesime delle proprie strategie commerciali, nonché strumentale alla realizzazione dei comportamenti restrittivi della concorrenza oggetto di analisi.

2. Qualificazione dell'intesa.

98. Le condizioni generali di contratto per la fornitura ed il montaggio di ascensori, all'interno delle quali è contenuta la clausola "variabilità" prezzi, in quanto predisposte ed elaborate da un'associazione di imprese ed espressione inequivocabile di una concertazione raggiunta in sede associativa, costituiscono un'intesa ai sensi dell'articolo 2, comma 1, della legge n. 287/90. In particolare, le condizioni generali di contratto sono state elaborate una prima volta nel 1966, riviste nel 1988 e tuttora in corso di rielaborazione, come risulta dai verbali delle riunioni delle Commissioni associative. Analogamente, la clausola variabilità prezzi, elaborata nel gennaio 1979, costituisce ancora oggi oggetto di discussione in ambito associativo.

99. Le risultanze istruttorie mostrano il generale utilizzo di tali condizioni generali di contratto e della clausola di prezzo da parte delle imprese, a conferma della comune volontà di uniformare le proprie politiche commerciali. La responsabilità della fattispecie contestata è dunque imputabile sia ad Assoascensori che alle singole imprese aderenti, non solo a quelle imprese che hanno assunto un ruolo preponderante nell'associazione, ma anche alle imprese la cui partecipazione alla vita associativa si è svolta in modo meno continuativo ed incisivo. Sotto questo profilo, non può essere ritenuta rilevante ai fini della valutazione della fattispecie, l'argomentazione delle medio-piccole imprese aderenti ad Assoascensori in ordine alla loro non sistematica partecipazione alle riunioni ove venivano discusse e approvate siffatte determinazioni, dal momento che le evidenze documentali agli atti del procedimento mostrano che anche esse hanno fatto ricorso alle condizioni generali di contratto ed alla clausola di prezzo in esse contenuta. Al riguardo, si osserva che la possibilità che le decisioni dell'organismo associativo siano contestate, oltre che all'associazione, anche alle o ad alcune delle imprese ad essa aderenti, trova conferma in diverse decisioni degli organi comunitari (Cfr., tra gli altri, Commissione 30 luglio 1991, in *G.U.C.E.* n. L 258 del 16 settembre 1991; Commissione, 20 luglio 1978, *Fedetab*, in *G.U.C.E.* n. L 244 del 15 agosto 1978 ; Id., 25 novembre 1992; Commissione 30 novembre 1994, caso *Cemento*, in *G.U.C.E.* n. L 309 del 2 dicembre 1994).

3. Oggetto dell'intesa

100. All'interno delle condizioni generali di contratto, è possibile individuare la clausola di "variabilità" prezzi, che presenta particolare valenza anticoncorrenziale. Tale clausola risulta applicata dalla generalità delle imprese aderenti all'Associazione e determina una omogeneizzazione dei comportamenti commerciali degli associati su una variabile rilevante su cui dovrebbe esplicarsi il gioco della concorrenza.

101. La clausola di "variabilità" prezzo, contenuta nei contratti di vendita, definisce un meccanismo di formazione del prezzo di vendita finale dell'impianto e di adeguamento del medesimo in considerazione delle variazioni di costo intervenute tra il momento dell'ordine e quello della installazione. Tale clausola, così come strutturata, è pertanto in grado di orientare le scelte dei concorrenti in ordine non solo, come vorrebbe una lettura esegetica della sua titolazione ("variabilità"), all'aggiornamento del prezzo di vendita autonomamente fissato dalle imprese, ma proprio in relazione alla determinazione del prezzo finale di vendita degli impianti.

La conferma di ciò si ricava da un documento interno dell'ANIE, nel quale si legge che la clausola avrebbe dovuto essere riformulata, nel senso che "*il prezzo di vendita dovrebbe essere determinato dalla singola impresa sulla base della sua struttura imprenditoriale, quale sommatoria dei propri costi e dell'utile voluto [...] e non derivare da una non meglio precisata convenzione*".

102. Con riferimento alla struttura della clausola, la lettera A della clausola stabilisce che il prezzo di vendita dell'impianto è determinato sulla base del costo della manodopera e delle materie prime, così come rilevati in virtù dello scambio di informazioni realizzato dalle imprese con la collaborazione dell'Assoascensori.

La struttura della clausola definisce, in estremo dettaglio, i parametri in base ai quali ciascuna delle componenti di costo incide sulla formazione del prezzo dell'impianto (lettera B della clausola).

Pertanto, attesa l'analiticità del sistema di calcolo contenuto nella clausola, questa è in grado di uniformare le politiche di prezzo delle imprese nel mercato della produzione di ascensori.

103. Inoltre, le lettere C e D della clausola prevedono, con altrettanta analiticità, un meccanismo di adeguamento del prezzo alle variazioni di costo, laddove intercorra un certo lasso di tempo tra la vendita dell'impianto e la sua effettiva installazione. Anche in relazione a questa componente del prezzo la clausola omogeneizza i comportamenti di prezzo delle imprese.

Peraltro, l'analisi dei contratti prodotti nel corso del procedimento evidenzia come la generalità degli operatori abbia attribuito uguale peso ai medesimi parametri di revisione prezzi. Implicitamente, quindi, risulta predeterminata in maniera omogenea, per tutti gli aderenti all'Assoascensori, l'incidenza di ciascuna voce di costo sul prezzo finale.

104. In merito alle osservazioni delle parti circa l'inidoneità della clausola ad incidere sulla formazione del prezzo iniziale degli ascensori e al fatto che essa avrebbe il solo scopo di indicizzare i prezzi, si osserva che dalla stessa lettura testuale delle lettere A e B della clausola emerge che il prezzo iniziale "è *calcolato in base ai seguenti riferimenti: 1) costo della manodopera, cioè salari e oneri afferenti [...], in base al Bollettino "Variazioni carico salariale ANIE; 2) costo delle materie prime.....quale risulta dalle quotazioni del Bollettino prezzi ANIE [...]. Si conviene che detti prezzi siano convenzionalmente attribuiti"* sulla base di pesi predeterminati per ogni voce di costo. È pertanto evidente che la clausola costituisce un meccanismo per la determinazione di un prezzo comune convenzionale, che permette a ciascuna delle imprese associate di monitorare i comportamenti degli aderenti ad Assoascensori.

Le indicazioni per il calcolo del prezzo contenute nella clausola svolgono infatti una importante funzione di orientamento per il coordinamento del comportamento concorrenziale, suggerendo le linee direttrici dell'azione delle imprese aderenti ad Assoascensori. Giova rilevare come in tal caso la stessa Corte di Giustizia delle Comunità Europee ha avuto modo più volte di affermare che "*la fissazione di un prezzo - sia pure meramente indicativo - pregiudica il gioco della concorrenza in quanto consente a ciascun partecipante di prevedere quasi con certezza quale sarà la politica dei prezzi dei suoi concorrenti*"⁹⁰.

105. Anche laddove, come affermano le parti, ci si volesse fermare ad una interpretazione letterale della clausola e attribuire alla medesima il significato di mero meccanismo di adeguamento dei prezzi, essa costituirebbe comunque un'intesa restrittiva della concorrenza almeno su una componente del prezzo finale. Giova rilevare come la stessa Commissione UE, ha ritenuto "*gli schemi di calcolo contenenti determinati tassi di calcolo*" sono atti a determinare una restrizione della concorrenza⁹¹.

Le parti hanno affermato che la clausola è stata introdotta in un periodo di elevata inflazione, ma attualmente è caduta in desuetudine. Diversamente, l'istruttoria ha mostrato che la clausola risulta di regola presente nei contratti sottoscritti dalle imprese aderenti all'Assoascensori e generalmente applicata. La clausola viene inoltre ampiamente discussa nelle riunioni delle Commissioni associative⁹², a dimostrazione della rilevanza e dell'attualità attribuita dalle stesse parti a questa clausola.

In ogni caso, una definizione convenzionale delle modalità di determinazione dei prezzi con un simile livello di dettaglio costituisce di per sé una restrizione della concorrenza. Secondo la giurisprudenza costante della Corte di Giustizia UE e dell'Autorità, l'analisi degli effetti concreti di un'intesa è superflua ove sia accertata la natura restrittiva dell'oggetto. Infatti, una volta constatato l'oggetto anticoncorrenziale delle intese, l'accertamento degli effetti restrittivi della concorrenza derivanti dalle intese di cui al presente procedimento non è necessario ai fini della

⁹⁰ Cfr. sentenza del 17 ottobre 1972, causa n. 8/72, *Vereeniging Van Cementhandelaren / Commissione*; in tal senso anche la decisione della Commissione del 5 giugno 1996, caso IV/34.983, *FENEX*.

⁹¹ Cfr. in tal senso *Comunicazione della Commissione, relativa ad accordi, decisioni e pratiche concordate concernenti la cooperazione tra imprese, del 29 luglio 1968, punto II, 1.*

⁹² Cfr. documento n. 213, allegato 2, contenente verbali delle riunioni commerciali Nuovi Impianti, alla memoria prodotta per Assoascensori in data 7 gennaio 2000.

constatazione della violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90, che prevede le due ipotesi in via alternativa, allorché risulti accertato, come nel caso in esame, che le intese hanno per oggetto restrizioni della concorrenza⁹³.

106. Considerato che il complesso delle imprese aderenti all'Assoascensori realizza più dell'80% del mercato della produzione e installazione di nuovi impianti, l'intesa assume particolare consistenza.

Sotto questo profilo, le parti eccepiscono la necessità di considerare la posizione delle imprese aderenti ad Assoascensori avendo a riferimento un ambito geografico diverso da quello nazionale, e comunque utilizzando dati di mercato di fonte pubblica. In particolare, con riferimento alla definizione geografica del mercato della produzione degli ascensori, talune parti hanno sottolineato la natura regionale del mercato in esame, mentre altre ne hanno al contrario evidenziato la natura sovranazionale. Entrambe le definizioni non possono essere accettate, in quanto si deve osservare da una parte che le precedenti delibere dell'Autorità hanno riguardato il diverso mercato dell'installazione, ossia del montaggio degli impianti⁹⁴, effettivamente qualificabile come regionale, e non già il mercato della produzione degli stessi; dall'altro, tenuto conto del limitato livello delle importazioni e della circostanza che gli operatori attivi in Italia sono presenti sul mercato nazionale con strutture ad esso dedicate, non esistono i presupposti per una delimitazione più che nazionale del mercato della produzione degli ascensori.

Quanto al profilo relativo ai dati da utilizzare, le stesse parti hanno più volte affermato che il mercato si caratterizza per "*l'assenza di dati certi*". Del resto, le stime elaborate da ciascuna azienda costituiscono le basi su cui imprese di livello internazionale e con una conoscenza presumibilmente approfondita del settore effettuano le proprie valutazioni competitive. Tra l'altro, contrariamente a quanto sostenuto dalle parti, come chiaramente evidenziato dalle risultanze istruttorie, le elaborazioni effettuate dalle diverse imprese risultano assai simili tra loro.

107. Alla luce delle suesposte considerazioni, i comportamenti consistenti nello standardizzare le condizioni contrattuali di vendita inclusive di uniformi clausole di garanzia e di prezzo, nonché la generalizzata adozione delle stesse, configurano intese aventi oggetto restrittivo della concorrenza, in violazione dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, in conformità con i principi enunciati dalla stessa Corte di Giustizia CE con riferimento all'articolo 81 del Trattato.

VI. Le restrizioni in violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90

1. La posizione dominante di Otis, Kone e Schindler sul mercato dei pezzi di ricambio originali

108. L'istruttoria ha evidenziato il forte nesso esistente tra la disponibilità di pezzi di ricambio originali e l'effettiva possibilità di operare sul mercato della manutenzione degli ascensori, poiché gli operatori attivi nei mercati della manutenzione e riparazione di impianti ascensoristici devono poter disporre dell'intera gamma dei ricambi.

In altri termini, la piena disponibilità dei pezzi di ricambio originali per ascensori costituisce una condizione imprescindibile affinché tali operatori possano svolgere efficacemente e tempestivamente la propria attività.

109. In particolare, l'istruttoria ha evidenziato la disponibilità sul mercato unicamente dei pezzi di ricambio universali e compatibili, e non di quelli originali, sia tradizionali che caratterizzati dall'esistenza di un software specifico, i quali ultimi risultano essenziali per lo svolgimento della manutenzione soprattutto degli impianti più moderni. Peraltro, sebbene la produzione di componenti delle imprese verticalmente integrate sia spesso demandata ad imprese terze, che quindi dispongono del know-how necessario, tali imprese risultano legate da vincoli di fornitura esclusiva con le committenti.

⁹³ Cfr. Corte di Giustizia UE, sentenza del 27 gennaio 1987, causa 45/85 *Verband der Sachversicherer*, e, in materia di pratiche concordate, da ultimo sentenza della Corte di Giustizia dell'8 luglio 1999, C -49/92, *Commissione delle Comunità Europee / Anic Partecipazioni Spa.*; il provvedimento dell'Autorità ANIA delibera del 2 luglio 1993; le decisioni del TAR del Lazio: PRO.CAL, sentenza 1157/93; ANIA, sentenza 1549/93; ALI, sentenza 251/94.

⁹⁴ Ad esempio, provvedimento AGCM n. 6961 dell'11 marzo 1999, C3156C *Costruzioni elettromeccaniche ascensori montacarichi -Otis/ varie società*.

110. Le risultanze istruttorie hanno quindi evidenziato l'esistenza di una domanda specifica di pezzi di ricambio originali Otis, Kone e Schindler, in quanto tali pezzi non risultano facilmente intercambiabili con quelli di ascensori di altra marca.

Infatti, giacché i manutentori di impianti ascensoristici devono poter disporre dell'intera gamma di ricambi, essi a fronte dell'impossibilità di reperire rapidamente sul mercato i pezzi originali appaiono disporre esclusivamente di alternative molto costose e che inficiano la tempestività, la qualità e la sicurezza dell'intervento, quali la sostituzione dell'intero componente ovvero l'occasionale reperimento dei pezzi di ricambio su mercati esteri. A questo proposito, non possono essere accolte le tesi delle parti secondo le quali sarebbero reperibili all'estero pezzi compatibili con i ricambi originali Otis, Kone e Schindler; ciò in quanto tale possibilità, per quanto esistente, non può essere considerata come una soddisfacente fonte alternativa per garantire un approvvigionamento costante e tempestivo⁹⁵.

Inoltre, giova ricordare che i contratti di concessione stipulati dalle imprese di maggiori dimensioni con le proprie filiali o, nel caso di Kone, con i concessionari di zona prevedono il divieto di rivendita di ricambi e componenti a terzi. In tal modo Otis, Kone e Schindler hanno la possibilità di controllare la distribuzione dei propri ricambi originali e, determinando le quantità da immettere sul mercato, possono condizionare l'attività delle imprese indipendenti sul mercato della manutenzione.

111. L'insieme degli elementi che precedono, unitamente all'impossibilità di sostituire i pezzi di ricambio originali con quelli di altra marca, induce a ritenere che le imprese che svolgono attività di manutenzione si trovano nei confronti di Otis, Kone e Schindler in posizione di dipendenza quanto all'approvvigionamento dei loro ricambi originali, e che, dunque, le imprese di maggiori dimensioni si trovano ciascuna, relativamente al mercato dei propri pezzi di ricambio originali, "*in una posizione che consente loro di determinare il proprio comportamento senza tener conto di fonti di approvvigionamento concorrenti*"⁹⁶. Ne consegue che Otis, Kone e Schindler detengono ciascuna una posizione dominante relativamente al mercato dei propri pezzi di ricambio originali.

2. L'abuso di posizione dominante da parte di Otis, Kone e Schindler

112. Le risultanze istruttorie evidenziano come le imprese Otis, Kone e Schindler abbiano abusato, ciascuna, della propria posizione dominante nel mercato dei propri pezzi di ricambio originali ponendo in essere una serie di comportamenti miranti a salvaguardare ed accrescere la loro posizione nel mercato dei servizi di manutenzione, rendendo particolarmente oneroso l'accesso a tale mercato da parte di imprese indipendenti. Manifestazione di questa strategia è la politica generalmente adottata dalle imprese di prevedere patti di non concorrenza sul mercato della manutenzione all'interno dei contratti di prestazioni di servizi stipulati con gli installatori, divieti di rivendita di componenti originali imposti ai concessionari, clausole contrattuali uniformi che prevedono la decadenza della garanzia nell'ipotesi in cui la manutenzione non venga affidata al produttore del nuovo impianto. Tali politiche trovano giustificazione unicamente nell'intento di limitare la concorrenza da parte degli operatori indipendenti nel mercato della manutenzione.

Va, tra l'altro, osservato che la previsione della clausola subordinante la garanzia dell'impianto installato alla stipula del contratto di manutenzione con la stessa impresa fornitrice esplica intuitiva portata propedeutica alla limitazione all'accesso del mercato della manutenzione per imprese diverse da quella che ha concluso il contratto di fornitura dell'intero impianto. La clausola esplica indubbia incidenza persuasiva: il timore di decadere dalla garanzia fin dal primo guasto dell'impianto induce, infatti, il cliente alla stipula del contratto di manutenzione, caratterizzato come già precedentemente accennato, da lunga durata e suscettibile, peraltro, di protrarsi nel tempo. Ne consegue una limitazione alla libertà di accesso al mercato della manutenzione degli ascensori per le imprese che svolgono esclusivamente tale attività.

113. Occorre a questo punto, ribadire che il settore degli ascensori si caratterizza, come ampiamente esposto nelle risultanze istruttorie, per la circostanza che la domanda del bene primario (ascensore) è generalmente rappresentata da soggetti distinti rispetto ai fruitori dei servizi di manutenzione. D'altro canto, poiché il bene primario, ossia l'ascensore, ha una durata particolarmente lunga (circa 60 anni) assume particolare importanza, sotto il profilo economico, la domanda di manutenzione degli impianti esistenti rispetto a quella di nuovi impianti. In virtù

⁹⁵ Cfr. in tal senso, sentenza della Corte di Giustizia del 31 maggio 1979, causa 22/78, Hugin/Commissione.

⁹⁶ Cfr. in tal senso, sentenza della Corte di Giustizia del 31 maggio 1979, causa 22/78, Hugin/Commissione.

di questi elementi caratterizzanti, le imprese integrate verticalmente sono poste nella condizione di tenere comportamenti consistenti nello sfruttamento della propria posizione di vantaggio nel più redditizio mercato della manutenzione, senza temere ritorsioni dell'acquirente nel mercato della installazione degli ascensori.

114. Nell'ambito della strategia finalizzata al mantenimento della propria posizione nel mercato della manutenzione, ciascuna impresa di produzione di ascensori ha adottato comportamenti volti ad assicurarsi la manutenzione degli ascensori di propria marca. A tal fine, esse hanno messo in atto un generalizzato rifiuto di fornitura dei propri pezzi di ricambio, talvolta esplicito, talvolta implicito.

Nel corso dell'istruttoria per ciascuna delle tre imprese citate sono emersi elementi documentali probanti comportamenti commerciali consistenti in una generale indisponibilità a fornire parti di ricambio originali. In tal senso devono essere interpretati i contratti stipulati da Ceam con i propri "concessionari tecnici", nei quali si legge espressamente che il concessionario deve utilizzare, nell'esecuzione dei lavori di manutenzione, unicamente pezzi e parti di ricambio originali Ceam, e non può rivendere a terzi tali ricambi; le lettere circolari inviate da Otis e Kone ai propri clienti nelle quali, al fine di recuperare contratti di manutenzione, si afferma l'impossibilità per i manutentori indipendenti di reperire sul mercato i pezzi di ricambio originali dei propri impianti; le richieste di pezzi di ricambio rimaste inevase formulate da manutentori indipendenti a Otis, Kone e Schindler.

Al rifiuto esplicito delle imprese di grandi dimensioni a fornire ricambi originali può essere assimilato anche il comportamento consistente nell'evasione degli ordini a 60/90 giorni, o, addirittura, a 120 giorni. In tale ultimo caso appare evidente che, in attesa della fornitura di pezzi di ricambio, l'impianto rimarrà fermo dai due ai quattro mesi, impedendo di fatto l'intervento di manutenzione agli operatori indipendenti, a scapito dell'immagine e della reputazione di tali operatori. In ogni caso, un periodo così lungo di fermo degli impianti non consente agli operatori di media e piccola dimensione di svolgere le attività di sostituzione e riparazione delle parti rotte o logorate, con quella tempestività imposta loro dalla legge.

115. I rifiuti di fornitura documentati nel corso del procedimento istruttorio appaiono privi di giustificazioni obiettive. Non appare, infatti, possibile accettare le motivazioni addotte dalle parti a giustificazione delle loro politiche. In particolare, non può condividersi l'argomentazione relativa all'antieconomicità dell'attività di vendita di parti di ricambio e all'impossibilità di fornire tempestivamente le parti richieste. Infatti, poiché risulta che le imprese provvedono senza problemi e tempestivamente alla fornitura delle parti di ricambio alle proprie reti di manutenzione, non si comprende come la medesima organizzazione non possa provvedere con altrettanta efficienza anche alla fornitura a terzi. Inoltre risulta impensabile che, come sostengono le parti a propria difesa, le imprese indipendenti di media e piccola dimensione possano dotarsi di un proprio magazzino completo di tutte le tipologie di pezzi di ricambio originali di ascensori di marca Otis, Kone e Schindler, senza peraltro poter programmare quali e quanti ascensori di ciascuna marca assumeranno in manutenzione. Ovviamente, una simile gestione di scorte di una grandissima varietà di articoli di più marche implicherebbe investimenti tali da risultare assolutamente sproporzionati sia alla dimensione delle imprese di manutenzione indipendenti sia al valore economico che l'attività di manutenzione implica.

Né assumono rilievo le vendite di parti di ricambio che le parti dichiarano di avere effettuato. In primo luogo, le parti non hanno dimostrato che tali vendite si sono effettivamente rivolte ad imprese terze di manutenzione, non potendosi, per quanto risulta dalla documentazione prodotta, evincere né la tipologia di ricambi ceduti né la tipologia di cliente (filiale, impresa controllata, impresa di manutenzione terza, cliente finale). In secondo luogo, l'ammontare delle vendite risulta marginale (inferiore all'1%) rispetto al fatturato complessivo delle imprese.

116. Esiste un'ampia e consolidata giurisprudenza sia a livello comunitario⁹⁷ che nazionale⁹⁸ relativa ai rifiuti di fornitura operati da un'impresa in posizione dominante e che afferma che essi costituiscono un abuso nell'ipotesi in cui il diniego non sia obiettivamente giustificato.

⁹⁷ Cfr., in tal senso, sentenze della Corte di Giustizia, Hugin, cit.; cause riunite 6/73 e 7/73, del 6 marzo 1971, Istituto Chemioterapico Italiano/Commercial Solvent; CBEM (Telemarketing), Causa 311/84, del 3 ottobre 1985, Cause riunite C-241/91 P e C-242/91, del 6 aprile 1995, RTE (Magill).

⁹⁸ Cfr. in tal senso provvedimenti AGCM n. 2662 del 10 gennaio 1995, A-71, Telsystem/Sip; provv. n. 2970, del 27 aprile 1995, A-65, Sign/Stet-Sip; provv. n. 2854, del 2 marzo 1995, A-61, De Montis Catering Roma/Aereoporti di Roma; provv. n. 5181 del 3 luglio 1997, A-110. Consorzio per il nucleo di industrializzazione Campobasso-Boiano/Società Gasdotti del Mezzogiorno; provv. n. 6697 del 17 dicembre 1998, A-209, Goriziane/Fiat Ferroviaria.

117. Il rifiuto di fornitura di pezzi di ricambio opposto da Otis, Kone e Schindler è restrittivo del libero gioco della concorrenza, in quanto di grave ostacolo allo svolgimento dell'attività delle imprese di manutenzione non integrate. Tale comportamento assume particolare rilevanza se valutato sulla base dei suoi effetti cumulati e dei suoi effetti prospettici. Infatti, considerato che i comportamenti descritti sono portati avanti singolarmente, ma in maniera sostanzialmente omogenea, da parte dei suddetti operatori verticalmente integrati che producono più del 60% degli ascensori installati in Italia, essi sono in grado di generare rilevanti effetti cumulati sui mercati a valle. Inoltre, la tendenza all'adozione di componenti ad elevato contenuto tecnologico che caratterizza il settore ascensoristico induce a ritenere che l'attività di sostituzione, ammodernamento e vendita di nuovi impianti attribuiranno un peso crescente alla disponibilità di pezzi di ricambio originali ai fini della manutenzione degli impianti. In tale prospettiva, i comportamenti posti in essere da Otis, Kone e Schindler, oltre ad aver ostacolato lo svolgimento dell'attività dei manutentori indipendenti, appaiono idonei a compromettere lo sviluppo concorrenziale futuro del mercato della manutenzione a danno dei consumatori.

118. In questa prospettiva, non è condivisibile l'argomentazione delle parti per cui, nonostante la presunta irreperibilità delle parti di ricambio, sono comunque attivi sul mercato della manutenzione numerosi operatori. Infatti, come emerso nel corso del procedimento, si tratta prevalentemente di imprese di piccola dimensione, specializzate nella manutenzione degli impianti di vecchia generazione, molte delle quali denunciano una generalizzata difficoltà ad ottenere i pezzi di ricambio originali da parte delle imprese produttrici, che assume le forme del rifiuto a contrarre o di un comportamento ad esso assimilabile, consistente nella consegna dei pezzi richiesti in tempi incompatibili con le attuali disposizioni normative, relative alle modalità di erogazione del servizio di manutenzione. Tali imprese sono dunque destinate, proprio in considerazione delle politiche escludenti di Otis, Kone e Schindler e dell'evoluzione tecnologica del settore, ad esercitare un ruolo via via decrescente, fino al definitivo abbandono.

119. Le risultanze istruttorie permettono in conclusione di configurare le condotte poste in essere da Otis, Kone e Schindler consistenti nel rifiuto di fornitura di pezzi di ricambio originali come abusi di posizione dominante in violazione dell'articolo 3, lettera b), della legge n. 287/90.

VII. Gravità e durata delle infrazioni

1. Gravità e durata della violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90

120. Ai sensi dell'articolo 15 della legge n. 287/90, l'Autorità può disporre " [...] nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della gravità e della durata dell'infrazione, [...] l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria in misura non inferiore all'1% e non superiore al 10% del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida relativamente ai prodotti oggetto dell'intesa".

121. Per quanto concerne la gravità dell'infrazione occorre avere riferimento in particolare, a " [...] la natura della restrizione della concorrenza, il numero e la dimensione delle imprese coinvolte, la quota controllata da ciascuna di esse all'interno della mercato e la situazione del mercato all'interno del quale è stata commessa la violazione"⁹⁹.

122. In ordine alla natura delle infrazioni commesse, si ricorda che il diritto comunitario e quello nazionale considerano le intese orizzontali di prezzo come una delle restrizioni più gravi alla concorrenza, in quanto impediscono la funzione principale di detta concorrenza, che è quella di "far sì che il livello [dei prezzi] resti il più basso possibile"¹⁰⁰.

⁹⁹ Cfr. in tal senso, TAR Lazio, sentenza n. 1157/93, *Consorzio Pro. Cal*; TAR Lazio sentenza n. 873/99, *Vendomusica*; nonché in ambito comunitario sentenza della Corte di Giustizia del 15 luglio 1970, causa C-45/69, *Boehringer*, in Racc. 1970, p.769; nonché sentenza del 7 giugno 1983, cause riunite C-100-103/80, *Musique Diffusion Française*, in Racc. 1983, p.1825; e sentenza del 9 novembre 1983, causa C-322/81, *Michelin*, in Racc. 1983, p.3461.

¹⁰⁰ Cfr. sentenza della Corte di Giustizia del 14 luglio 1972, caso C-48/69, *ICI/Commissione*, in Racc. 1972, pag. 619; cfr. altresì provvedimento AGCM del 26 agosto 1991, *Assirevi*, in Boll. 1991/7, p. 6; provvedimento AGCM del 9 ottobre 1997,

123. In relazione al caso di specie, si deve osservare che l'intesa posta in essere dalle imprese aderenti ad Assoascensori nel mercato della produzione di ascensori è particolarmente grave, per la sua stessa natura. In un contesto oligopolistico quale quello descritto, da una parte, la predisposizione di condizioni generali di contratto per la fornitura e il montaggio di ascensori, uniformemente applicate da tutte le imprese associate, ed in particolare, la comune adozione di clausole di prezzo, ha aumentato la trasparenza del mercato e ridotto l'incertezza reciproca degli associati nella definizione delle proprie strategie commerciali, omogeneizzando i comportamenti commerciali degli aderenti all'associazione su variabili rilevanti su cui dovrebbe esplicarsi il libero gioco della concorrenza. Infatti, la clausola di prezzo, contenuta nelle condizioni generali di vendita, determina la fissazione convenzionale dell'incidenza di ciascuna voce di costo sul prezzo finale. Pertanto, essa ha ad oggetto la restrizione della concorrenza di prezzo sul mercato.

124. Con riferimento agli elementi inerenti al numero e alla dimensione delle imprese coinvolte, la quota controllata da ciascuna di esse all'interno del mercato e la situazione del mercato all'interno del quale sono state commesse le violazioni, si ricorda che l'intesa è stata posta in essere dalle 15 imprese aderenti all'associazione di categoria del settore, tra cui si annoverano i tre maggiori produttori di ascensori in Italia; la quota di mercato complessiva di tali imprese è pari all'85%; il mercato in esame ha natura oligopolistica.

125. Con riferimento alla durata dei comportamenti in violazione all'articolo 2 della legge n. 287/90, si rileva come le condizioni generali di vendita, siano in vigore dal 1966, mentre la clausola "variabilità" prezzi vi è stata inserita nel 1979. Inoltre, sebbene i comportamenti risalgano al periodo antecedente all'entrata in vigore delle disposizioni in materia di tutela della concorrenza in ambito nazionale, successivamente si sono ugualmente esplicitati, senza sostanziali modifiche.

2. Gravità e durata della violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90

126. Con riferimento alla violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90, la gravità dell'infrazione appare derivare dagli elementi di seguito riportati.

127. Il "rifiuto di fornitura" ha avuto ad oggetto componenti originali e, quindi, di produzione esclusiva di Otis, Kone e Schindler; tali componenti sono essenziali per lo svolgimento dell'attività delle imprese di manutenzione degli ascensori. A ciò si aggiunga che, in osservanza alla normativa vigente, gli interventi di manutenzione devono essere svolti a cadenze predeterminate e devono, altresì risultare tempestivi (cfr. articolo 19, comma 5, del D.P.R. n. 1497/63, ora articolo 15, comma 4, del D.P.R. n. 162/99).

Ne consegue che Otis, Kone e Schindler, rifiutando la fornitura di pezzi di ricambio originali dei propri impianti, hanno gravemente ostacolato lo svolgimento dell'attività delle imprese di manutenzione non integrate. Il comportamento delle medesime imprese è tanto più grave in quanto idoneo ad ostacolare lo sviluppo futuro della concorrenza sul mercato della manutenzione, data la prevedibile evoluzione tecnologica del settore.

128. Otis, Kone e Schindler hanno, infine, arrecato danno ai consumatori, che sono stati privati della possibilità di rivolgersi a imprese di manutenzione non integrate; essi hanno dovuto affidare il servizio di manutenzione a Otis, Kone e Schindler, sopportando costi più elevati.

129. Con riferimento alla durata da attribuire ai comportamenti in violazione all'articolo 3 della legge n. 287/90, si rileva che, per quanto nel corso del procedimento sia emerso che "*da sempre esiste la difficoltà di reperire i pezzi di ricambio*"¹⁰¹, le evidenze documentali raccolte risalgono rispettivamente al gennaio 1996 per Otis, al settembre 1998 per Kone e al luglio 1997 per Schindler.

3. Quantificazione della sanzione

Associazione Vedomusica, cit., e da ultimo, provvedimento AGCM del 25 febbraio 1999, Byk Gulden Italia/Istituto Gentili, in Boll. 1999/8, p. 6.

¹⁰¹ *Cfr. documento n. 88, contenente verbale di audizione in forma sintetica dell'Anim-Cna del 10 giugno 1999.*

130. In relazione alla quantificazione della sanzione, va considerato che tutte le imprese mostrano condizioni economiche positive. In particolare, con riferimento all'ultimo bilancio disponibile, Otis ha realizzato nell'esercizio chiuso al 30 novembre 1998 un utile consolidato al netto delle imposte di circa 7 miliardi di lire; Ceam ha realizzato nell'esercizio chiuso al 30 novembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 3,5 miliardi di lire; Kone ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte, tramite la controllata Kone Ascensori, di circa 5 miliardi di lire; Sabiem ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 6 miliardi di lire; Schindler ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile consolidato al netto delle imposte di circa 3 miliardi di lire; Paravia Ascensori ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 7 milioni di lire; Maspero ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 432 milioni di lire; Del Bo ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 317 milioni di lire; Ciocca ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 565 milioni di lire; Caimi ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 224 milioni di lire; Lenzi ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 0,6 milioni di lire; Elevat realizzato nell'esercizio chiuso al 30 novembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 52 milioni di lire; Daldoss ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 2,5 miliardi di lire; Bosio ha realizzato nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 1998 un utile al netto delle imposte di circa 23 milioni di lire.

131. Quanto alla condotta delle parti volta a rimuovere le infrazioni, si rileva che solo nella fase finale del procedimento ed in particolare successivamente al ricevimento della comunicazione delle risultanze istruttorie, Otis, Kone ed Assoascensori hanno comunicato di aver adottato o di essere disponibili ad adottare misure atte ad eliminare le presunte restrizioni della concorrenza derivanti dall'adozione della clausola variabilità prezzi.

132. Sulla base di tutte le considerazioni che precedono, l'Autorità ritiene necessaria l'irrogazione di una sanzione amministrativa pecuniaria in relazione alla fattispecie di intesa, così come emersa nel corso del procedimento, ed avente ad oggetto la grave restrizione della concorrenza in materia di prezzi di vendita degli ascensori.

In ordine alla diversa responsabilità dei soggetti aderenti ad Assoascensori, si rileva che: a) l'articolo 9 dello Statuto Assoascensori stabilisce che *"ogni partecipante ha diritto ad un numero di voti proporzionale al numero dei dipendenti dichiarati per l'ammissione all'Associazione"*, e dunque le cariche associative di maggior rilievo sono ricoperte da dirigenti delle imprese Otis, Kone e Schindler e le stesse società svolgono un ruolo preminente in relazione alle decisioni assunte dall'Assoascensori; b) la partecipazione alle riunioni delle Commissioni associative da parte dei rappresentanti di Otis, Kone e Schindler è risultata costante, a fronte di una presenza meno sistematica delle altre imprese aderenti. In particolare, occorre rilevare che Otis ha partecipato attivamente alle decisioni associative sia direttamente che tramite la propria controllata Ceam; Kone, d'altra parte, ha preso parte all'attività di Assoascensori mediante le controllate Kone Ascensori e Sabiem.

In relazione a tutto quanto precede, l'Autorità ritiene congruo graduare la sanzione nella misura:

del 2% dei fatturati realizzati da Otis, Ceam, Kone Ascensori, Sabiem e Schindler sul mercato italiano della produzione di ascensori;

del 1% dei fatturati realizzati da Elevat, Caimi, Daldoss, Bosio, Ciocca, Del Bo, Lenzi, Maspero e Paravia Ascensori¹⁰² sul mercato italiano della produzione di ascensori.

133. La tabella seguente indica il fatturato realizzato dalle parti del procedimento nell'ultimo esercizio per cui sono disponibili i dati (1998) nel mercato della produzione di ascensori e la sanzione risultante.

Impresa	Fatturato (lire)	Sanzione (lire)
Otis	49.631.000.000	992.620.000
Ceam	53.536.000.000	1.070.720.000
Kone Ascensori	88.940.202.000	1.778.804.000
Sabiem	30.013.735.000	600.275.000

¹⁰² Si rileva che la società Paravia Elevators' Service S.r.l., pur aderendo ad Assoascensori, è attiva solamente nella manutenzione di ascensori, e pertanto non ha realizzato alcun fatturato nella produzione di ascensori, oggetto dell'intesa.

Schindler	95.684.000.000	1.913.680.000
Elevat	557.183.000	5.572.000
Caimi	273.189.000	2.732.000
Daldoss	22.059.462.000	220.595.000
Bosisio	158.973.000	1.590.000
Ciocca	5.990.665.000	59.907.000
Del Bo	1.082.821.000	10.828.000
Lenzi	12.100.000.000	121.000.000
Maspero	9.724.263.000	97.243.000
Paravia Ascensori	11.478.204.000	114.782.000

134. L'Autorità ritiene inoltre necessaria l'irrogazione di una sanzione amministrativa pecuniaria in relazione alle fattispecie di abuso di posizione dominante, così come emerse nel corso del procedimento, che hanno avuto come effetto di inibire o ostacolare l'attività dei concorrenti (produttori e manutentori), in ragione della indisponibilità a fornire del tutto ovvero a fornire con la necessaria tempestività parti di ricambio originali alle imprese di manutenzione. Le violazioni hanno pertanto a riferimento il servizio di manutenzione, che le imprese produttrici di impianti sono in grado di svolgere con piena efficacia soltanto in virtù della disponibilità delle parti di ricambio originali, e che invece i concorrenti non possono esplicare in maniera adeguata in difetto di tali componenti. L'Autorità ritiene dunque congruo determinare la sanzione nella misura del 2% del fatturato realizzato nella manutenzione degli ascensori dalle imprese suddette.

In armonia con i più recenti orientamenti della giurisprudenza amministrativa¹⁰³, il fatturato da prendere in considerazione per il gruppo Otis è quello di Otis Italia e della propria controllata Ceam, per il gruppo Kone è quello della Kone Ascensori, attiva nel mercato della manutenzione, nonché quello di Schindler.

135. La tabella seguente indica il fatturato realizzato dalle parti del procedimento nell'ultimo esercizio per cui sono disponibili i dati (1998) con riferimento alla manutenzione degli ascensori e la sanzione risultante.

Impresa	Fatturato (lire)	Sanzione (lire)
Otis	218.586.000.000	4.371.720.000
Ceam	42.130.000.000	842.600.000
Kone Ascensori	232.531.304.000	4.650.626.000
Schindler	91.411.000.000	1.828.220.000

Tutto ciò premesso e considerato:

DELIBERA

a) che le società Otis Spa, Kone Italia Spa, Schindler Spa, Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Kone Ascensori Spa Divisione Sabiem, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, Paravia Ascensori Spa, Elevat Ascensori Srl e l'Assoascensori - Associazione Nazionale Industrie Ascensori e Scale Mobili hanno violato l'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90, attraverso la predisposizione di condizioni generali di contratto uniformi per la fornitura ed il montaggio di ascensori ed in particolare di clausole di prezzo, che risultano applicate dalla generalità degli associati;

b) che il comportamento di Otis Spa, Kone Italia Spa e Schindler Spa, consistente nel rifiuto o nell'ingiustificato ritardo a fornire ricambi originali necessari per lo svolgimento dell'attività di manutenzione degli ascensori, costituisce una violazione dell'articolo 3, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90;

c) che le imprese citate ai punti a) e b) cessino dall'attuazione e continuazione delle infrazioni accertate;

¹⁰³ Cfr., al riguardo, sentenza del Consiglio di Stato del 19 novembre 1999, *Italcementi*.

d) che, in ragione della gravità e durata delle infrazioni realizzate, alle società Otis Spa, Kone Italia Spa, Schindler Spa, Mario e Paolo Bosisio Sas, Ceam Srl, Ciocca Srl, Daldoss Elevetronics Spa, Del Bo Srl, G. Caimi Elevatori Srl, Lenzi Spa, Maspero Elevatori Srl, Paravia Ascensori Spa e Elevat Ascensori Srl venga applicata la sanzione amministrativa pecuniaria nella misura indicata nella seguente tabella:

Società	Sanzione (lire)
Otis Spa	5.364.340.000
Ceam Srl	1.913.320.000
Kone Italia Spa	7.029.705.000
Schindler Spa	3.741.900.000
Elevat Ascensori Srl	5.572.000
G. Caimi Elevatori Srl	2.732.000
Daldoss Elevetronics Spa	220.595.000
Mario e Paolo Bosisio Sas	1.590.000
Ciocca Srl	59.907.000
Del Bo Srl	10.828.000
Lenzi Spa	121.000.000
Maspero Elevatori Srl	97.243.000
Paravia Ascensori Spa	114.782.000

Le sanzioni amministrative descritte al punto d) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, con versamento diretto al concessionario del servizio di riscossione, oppure mediante delega alla banca o alle Poste Italiane Spa, presentando il modello allegato al presente provvedimento, così come previsto dal Decreto Legislativo 9 luglio 1997, n. 237. Dell'avvenuto pagamento delle stesse le imprese citate al punto d) sono tenute a dare immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

p. IL SEGRETARIO GENERALE
Piero Fattori

IL PRESIDENTE
Giuseppe Tesaro

* * *