



AUTORITÀ GARANTE  
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

# Bollettino

Settimanale

Anno XXXVI - n. 2

Pubblicato sul sito [www.agcm.it](http://www.agcm.it)  
12 gennaio 2026



## SOMMARIO

<b>INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE</b>	<b>5</b>
<b>A528 - FBA AMAZON</b>	
<i>Provvedimento n. 31776</i>	5
<b>A507D - SERVIZIO RIFORNIMENTO CARBURANTE AVIO AEROPORTO DI BERGAMO-REVISIONE</b>	
<b>IMPEGNI</b>	
<i>Provvedimento n. 31790</i>	7
<b>I857C - ACCORDO TIM-DAZN SERIE A 2021/2024 - RIDETERMINAZIONE DURATA</b>	
<b>DELL'INFRAZIONE</b>	
<i>Provvedimento n. 31798</i>	9
<b>OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE</b>	<b>58</b>
<b>C12779 - BUSITALIA-SITA NORD/F.LLI MADDII</b>	
<i>Provvedimento n. 31791</i>	58
<b>C12780 - STIRLING SQUARE CAPITAL PARTNERS MANAGEMENT/BETTER DECISIONS</b>	
<i>Provvedimento n. 31792</i>	67
<b>C12781 - EUROCAR TECH/PWP</b>	
<i>Provvedimento n. 31793</i>	71
<b>C12783 - ILLIMITY SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO/NOBERASCO</b>	
<i>Provvedimento n. 31794</i>	76
<b>C12784 - K2-SOFINO SOCIETÀ FIDUCIARIA E DI REVISIONE/NPO BIDCO</b>	
<i>Provvedimento n. 31795</i>	80
<b>C12785 - GREEN ARROW CAPITAL/DEA CAPITAL ALTERNATIVE FUNDS SGR</b>	
<i>Provvedimento n. 31796</i>	85
<b>C12786 - EDIF/L'ELETTRICA</b>	
<i>Provvedimento n. 31797</i>	90
<b>INDAGINI CONOSCITIVE</b>	<b>93</b>
<b>IC57 - EDITORIA SCOLASTICA</b>	
<i>Provvedimento n. 31808</i>	93
<b>ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA</b>	<b>95</b>
<b>AS2131 - AGCOM - VERIFICA SUSSISTENZA PER FIBERCOP DELLE CONDIZIONI DI OPERATORE WHOLESALE ONLY</b>	
<i>AS2131 - AGCOM - VERIFICA SUSSISTENZA PER FIBERCOP DELLE CONDIZIONI DI OPERATORE WHOLESALE ONLY</i>	95
<b>AS2132 - COMUNE DI GAETA (LT) - CONCESSIONI DEMANIALI MARITTIME CON FINALITÀ TURISTICO RICREATIVE - DELIBERA GIUGNO 2025</b>	
<i>AS2132 - COMUNE DI GAETA (LT) - CONCESSIONI DEMANIALI MARITTIME CON FINALITÀ TURISTICO RICREATIVE - DELIBERA GIUGNO 2025</i>	98
<b>AS2133 - REGIONE BASILICATA - CRITICITÀ SUI TETTI DI SPESA SANITARIA</b>	
<i>AS2133 - REGIONE BASILICATA - CRITICITÀ SUI TETTI DI SPESA SANITARIA</i>	103
<b>AS2134 - PAGOPA - GARA EUROPEA A PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DI SERVIZI POSTALI</b>	
<i>AS2134 - PAGOPA - GARA EUROPEA A PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DI SERVIZI POSTALI</i>	106
<b>AS2135 - EDITORIA SCOLASTICA IN ITALIA</b>	
<i>AS2135 - EDITORIA SCOLASTICA IN ITALIA</i>	109



## INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

### A528 - FBA AMAZON

Provvedimento n. 31776

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 16 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la propria delibera del 25 febbraio 2025 con cui sono state adottate le *Linee guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità* in applicazione dell'articolo 15, comma 1-bis, della legge n. 287/1990 (di seguito, in breve, *Linee guida sanzioni*);

VISTO il proprio provvedimento del 20 novembre 2021, n. 29925 (di seguito, Provvedimento) con il quale l'Autorità ha accertato che Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l., hanno posto in essere un abuso di posizione dominante in violazione dell'articolo 102 del Trattamento sul Funzionamento dell'Unione europea, consistente nell'aver condizionato l'ottenimento da parte dei vendori terzi sulla piattaforma di commercio elettronico <www.amazon.it> di un insieme di vantaggi in termini di visibilità delle offerte e crescita delle vendite delle offerte dei vendori stessi, all'acquisto del servizio di logistica offerto da Amazon, denominato *Logistica di Amazon* (o *Fulfillment by Amazon*);

VISTO che per tale infrazione Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l. sono state condannate al pagamento, in solido, di una sanzione amministrativa pecunaria complessiva pari a euro 1.128.596.156,33;

VISTA la sentenza del Tar Lazio, sez. I, del 2 settembre 2025 n. 15919 (di seguito anche la "Sentenza"), con cui, in parziale accoglimento del ricorso proposto da Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l., è stato annullato il Provvedimento nella sola parte relativa alla determinazione della sanzione disposta a carico delle suddette società;

VISTA, in particolare, la parte motiva della Sentenza in cui il TAR Lazio ha ritenuto che "*il provvedimento ha fatto riferimento alla misura del fatturato globale delle ricorrenti, presupposto per l'applicazione dell'aumento, ma non ha dato adeguatamente conto delle ragioni per cui lo stesso è stato applicato nella misura massima e della proporzione della stessa rispetto alle circostanze del caso concreto, tanto più necessaria tenuto conto dell'entità dell'importo irrogato*";

CONSIDERATO che il TAR Lazio, nell'esercizio della sua giurisdizione di merito, ha disposto la "*rideterminazione della sanzione nella misura base individuata dall'Autorità, senza l'applicazione dell'aumento del 50% di cui al punto 25 delle Linee Guida*";

CONSIDERATO che tale criterio di rideterminazione risulta puntuale, oggettivo e di applicazione automatica, non lasciando alcun margine discrezionale nell'attuazione del vincolo conformativo derivante dalla sentenza da eseguire;

RITENUTO, pertanto, di dover procedere, in ottemperanza alla Sentenza e in conformità alle indicazioni e ai criteri ivi enucleati, a rideterminare la sanzione irrogata, in solido, a Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l.;

CONSIDERATO che, in conformità ai parametri indicati nella Sentenza, la sanzione da irrogare, in solido, a Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l. ammonta a 752.397.437,55 euro;

RITENUTO che la predetta rideterminazione non costituisce acquiescenza alla Sentenza e, quindi, resta impregiudicata ogni determinazione da parte dell'Autorità ad esito dell'appello che la medesima si riserva di interporre avverso la Sentenza;

RITENUTO che, di conseguenza, la sanzione irrogabile, in solido, a Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l. risulta pari a 752.397.437,55 euro;

#### DELIBERA

che la sanzione amministrativa pecuniaria da applicare alle società Amazon Europe Core S. à r.l., Amazon Services Europe S. à r.l., Amazon EU S. à r.l., Amazon Italia Services S.r.l. e Amazon Italia Logistica S.r.l., in solido, per il comportamento alle stesse ascritto nel provvedimento dell'Autorità del 20 novembre 2021, n. 29925, è rideterminata nella misura di 752.397.437,55 € (settecentocinquantaduemilionitrecentonovantasettemilaquattrocentrentasette/55).

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

---

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**A507D - SERVIZIO RIFORNIMENTO CARBURANTE AVIO AEROPORTO DI BERGAMO-REVISIONE IMPEGNI***Provvedimento n. 31790*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la propria delibera del 14 marzo 2018 n. 27089, con la quale sono stati resi obbligatori gli impegni presentati da Società per l'Aeroporto civile di Bergamo Orio al Serio S.p.A. - SACBO S.p.A. e Levorato Marcevaggi S.r.l. nei termini allegati alla medesima delibera, e, contestualmente, è stato chiuso il procedimento senza accertare l'infrazione, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/1990;

VISTA l'istanza di SACBO S.p.A., gestore dell'aeroporto di Bergamo Orio al Serio, pervenuta l'8 ottobre 2025, volta a ottenere una rivalutazione, ai fini della revoca o revisione dell'impegno reso obbligatorio con la delibera n. 27089 del 2018, nei termini allegati alla citata delibera, e consistente in particolare nella costruzione di un nuovo deposito centralizzato di maggiore capacità “*entro 16 mesi dell'approvazione del nuovo Piano di Sviluppo Aeroportuale (PSA) prevista per la primavera del 2019*”, dunque, entro l'estate del 2020;

CONSIDERATO che l'istanza si fonda principalmente sull'evoluzione del settore interessato negli anni trascorsi dalla chiusura dell'istruttoria e, in particolare, sulla circostanza che, con il decorrere del tempo, il mercato ha dimostrato scarso interesse per gli spazi esistenti e che, anche in assenza del nuovo deposito, non si sono delineati problemi di accesso ai servizi di stoccaggio e *into plane* nell'aeroporto di Bergamo Orio al Serio;

RITENUTO, pertanto, necessario verificare se siffatta evoluzione del settore interessato sia tale da giustificare la revoca o la revisione dell'impegno reso obbligatorio con la delibera n. 27089 del 2018 e ritenuto che la valutazione dell'istanza, avendo per oggetto la revoca o la revisione dell'impegno reso obbligatorio ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della legge n. 287/1990, debba essere effettuata in contradditorio con la Parte ed eventuali terzi interessati;

**DELIBERA**

a) l'avvio di un procedimento per valutare l'istanza di revoca o di revisione avente a oggetto l'impegno consistente nella costruzione di un nuovo deposito centralizzato di maggiore capacità “*entro 16 mesi dell'approvazione del nuovo Piano di Sviluppo Aeroportuale (PSA) prevista per la primavera del 2019*”, reso obbligatorio con delibera del 14 marzo 2018 n. 27089;

b) la fissazione del termine di trenta giorni, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti di SACBO S.p.A. ovvero da persone da esse delegate, del diritto di essere sentiti, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/1990, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Trasporti Energia e Ambiente del Dipartimento Concorrenza - 2 di questa Autorità almeno cinque giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dott.ssa Chiara de Mari;

- d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Trasporti Energia e Ambiente del Dipartimento Concorrenza - 2 di questa Autorità dai legali rappresentanti della parte o da persone da essi delegate;
- e) che il procedimento deve concludersi entro il 31 luglio 2026.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**I857C - ACCORDO TIM-DAZN SERIE A 2021/2024 - RIDETERMINAZIONE DURATA  
DELL'INFRAZIONE**

*Provvedimento n. 31798*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Presidente Roberto Rustichelli;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (di seguito, "TFUE");

VISTO il Regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio dell'Unione europea del 16 dicembre 2002;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTO il proprio provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023, a conclusione del procedimento istruttorio I857 - Accordo TIM-DAZN Serie A 2021/2024, con cui è stata accertata l'esistenza di un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 101, comma 1, TFUE, posta in essere da Telecom Italia S.p.A. (di seguito anche "TIM") e DAZN Limited/DAZN Media Services S.r.l.;

VISTA la sentenza del Tar Lazio, sez. I, dell'11 maggio 2024, n. 9315, con la quale sono stati rigettati integralmente i ricorsi delle società Telecom Italia S.p.A. e delle due società del gruppo DAZN, DAZN Limited e DAZN Media Services S.r.l., aventi a oggetto il provvedimento n. 30699 del 28 giugno 2023;

VISTA la medesima sentenza del Tar Lazio n. 9315/2024, con la quale sono stati parzialmente accolti i ricorsi riuniti di Fastweb S.p.A. e Sky Italia S.r.l., limitatamente alla individuazione della durata dell'infrazione;

VISTA l'ordinanza del Consiglio di Stato n. 3669 del 4 ottobre 2024;

VISTA la propria delibera del 12 novembre 2024 n. 31372, con la quale l'Autorità ha avviato il procedimento volto alla ri-determinazione della durata dell'infrazione (I857C) nei confronti della società Telecom Italia S.p.A. e delle società DAZN Limited e DAZN Media Services S.r.l. (di seguito "Parti") nonché dei soggetti segnalanti e intervenienti del procedimento I857, ossia le società Fastweb S.p.A., Vodafone Italia S.p.A., Wind Tre S.p.A., Sky Italia S.r.l., Open Fiber S.p.A., Colt Technology Services S.p.A., Retelit Digital Services S.p.A. (già Irideos S.p.A.), Iliad Italia S.p.A., Tiscali Italia S.p.A., dell'Associazione italiana internet provider, di Federconsumatori - APS, di Codacons - Coordinamento di associazioni per la tutela dell'ambiente e dei diritti di utenti e consumatori;

VISTA la sentenza del Consiglio di Stato n. 5357 del 19 giugno 2025 che ha integralmente respinto il ricorso di Telecom Italia S.p.A. avverso la sentenza del Tar Lazio n. 9315/2024;

VISTA la medesima sentenza del Consiglio di Stato n. 5357/2025, nella parte in cui ha accolto il ricorso della società DAZN Media Services S.r.l., in parziale riforma della sentenza appellata e con conseguente annullamento in parte *qua* del provvedimento gravato in merito alla partecipazione di DAZN Media Services S.r.l. all'intesa in esame;

VISTA la medesima sentenza del Consiglio di Stato n. 5357/2025, nella parte in cui ha parzialmente accolto l'appello della società DAZN Limited, limitatamente alla determinazione del trattamento sanzionatorio;

VISTA la propria delibera del 24 giugno 2025 n. 31593, con la quale è stata disposta la proroga al 31 dicembre 2025 del termine di conclusione del procedimento, al fine di tenere conto delle statuzioni della sentenza del Consiglio di Stato n. 5357/2025 di cui sopra;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie inviata alle Parti in data 24 settembre 2025, ai sensi dell'articolo 14 del D.P.R. n. 217/1998;

VISTE le memorie finali presentate dalle società Wind Tre in data 28 ottobre 2025, quelle depositate in data 31 ottobre da TIM S.p.A., DAZN Limited e DAZN Media Services S.r.l., Iliad Italia S.p.A., Fastweb S.p.A., Sky Italia S.p.A. e quelle presentate in data 3 novembre 2025 da Vodafone Italia S.p.A.;

VISTE le comunicazioni inviate dalle Parti in data 31 ottobre 2025, con le quali le stesse hanno espresso la volontà di rinunciare al diritto di essere sentite in audizione finale;

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

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 18 dicembre 2025;

CONSIDERATO quanto segue:

## I. PREMESSA

1. Alla luce della Sentenza del TAR Lazio n. 9315/2024 (di seguito, la “Sentenza TAR”) e dell’ordinanza del Consiglio di Stato del 4 ottobre 2024 n. 3669, l’Autorità ha avviato il presente procedimento, con delibera del 12 novembre 2024 n. 31372, al fine di rideterminare la durata dell’infrazione accertata - con provvedimento n. 30699 del 28 giugno 2023 (il “Provvedimento finale”) - in violazione dell’articolo 101 TFUE, nei confronti di Telecom Italia S.p.A. (“TIM”), DAZN Limited (di seguito “DAZN”) e DAZN Media (di seguito “DAZN Media”) e avente ad oggetto l’accordo per la distribuzione dei contenuti calcistici e il supporto tecnologico per la trasmissione degli stessi, denominato *Deal Memo Distribution*<sup>1</sup>. Il TAR Lazio, infatti, pur confermando la sussistenza dell’intesa restrittiva della concorrenza accertata nel Provvedimento finale, lo ha parzialmente annullato, limitatamente alla durata dell’infrazione.

2. Successivamente, il Consiglio di Stato, con la Sentenza n. 5357/2025 (di seguito, la “Sentenza CdS”), ha confermato la legittimità dell’accertamento da parte dell’Autorità dell’intesa restrittiva della concorrenza relativa al *Deal Memo*, qualificandola quale intesa restrittiva per oggetto, e ha confermato la Sentenza TAR in merito alla necessità che l’Autorità proceda alla riedizione del proprio potere di accertamento, rideterminando la durata dell’infrazione.

Inoltre, il Consiglio di Stato ha accolto il ricorso di DAZN Media, affermando l’assenza di elementi comprovanti l’imputabilità alla stessa dell’intesa ed escludendo, quindi, la responsabilità di DAZN Media nel compimento dell’illecito.

Per diverso profilo, la Sentenza CdS ha annullato la sanzione imposta dal Provvedimento a DAZN, statuendo che le vendite dirette di DAZN (ossia quelle che DAZN ha effettuato indipendentemente dal censurato accordo con TIM) non debbano essere considerate nella base di calcolo della sanzione, a meno che non sia possibile dimostrare la sussistenza, corredata da opportuna quantificazione della stima, di una relazione diretta fra l’andamento dei ricavi di tali vendite (*“laddove vi sia”*) e le restrizioni illecite di cui al *Deal Memo*.

<sup>1</sup> DC10135 Doc. Preistr. 31 - Risposta alla richiesta di informazioni del 27/5/2021. Copia del medesimo accordo è stata depositata anche da DAZN Limited e da DAZN Media Services S.r.l. (Doc. DC.34 - Risposta alla richiesta di informazioni del 27/5/2021). Le versioni accessibili del *Deal Memo* sono contenute nei docc. istr. 478-479 e nei docc. 476 e 477.

3. A seguito della Sentenza CdS, l’Autorità, con delibera n. 31593 del 24 giugno 2025, ha quindi prorogato il termine del presente procedimento e ne ha rimodulato il perimetro istruttorio, più correttamente relativo non solo alla durata dell’infrazione, ma anche alla valutazione dei presupposti per l’inclusione delle vendite dirette di DAZN nel calcolo della sanzione, secondo i parametri interpretativi forniti dalla richiamata Sentenza CdS.

4. In questo contesto, nel seguito, dopo avere individuato le Parti del procedimento ed i soggetti Intervenienti e dopo avere brevemente richiamato le diverse fasi del procedimento, si darà conto delle risultanze istruttorie che - fermo restando l’accertamento dell’illecito nel procedimento originario - si basano sugli atti di tale procedimento, completo della fase preistruttoria, e sulla documentazione acquisita nel corso del presente procedimento.

Nella sezione successiva, verranno poi svolte, alla luce delle sentenze TAR e CdS e conformemente ai principi ivi enunciati, le valutazioni finali in merito alla riedizione del potere di accertamento della durata dell’infrazione contestata a TIM e DAZN Limited e della rideterminazione della sanzione applicata a DAZN Limited in relazione all’incidenza del *Deal Memo* sulle vendite dirette di DAZN.

## II. LE PARTI

5. **Telecom Italia S.p.A.** (di seguito, anche “TIM” - P. IVA 00488410010) è una società storicamente attiva nell’installazione e nella fornitura di infrastrutture di telecomunicazioni, nonché nell’offerta dei relativi servizi. A partire dal 1° luglio 2024, TIM ha ceduto la propria rete alla società FiberCop S.p.A. rimanendo attiva esclusivamente nella fornitura di servizi al dettaglio. TIM è controllata da Poste Italiane S.p.A.

6. **DAZN Limited** (di seguito, anche “DAZN” – P. IVA 11510910968) è una società con sede legale a Londra e sede secondaria in Italia, attiva nella distribuzione di video e programmi televisivi.

7. **DAZN Media Services S.r.l.** (di seguito, anche “DAZN Media” – P. IVA 07066340964) è una società attiva nella produzione e commercializzazione di contenuti multimediali relativi ad eventi sportivi e di intrattenimento per conto dei titolari dei diritti e dei proprietari dei mezzi di informazione e nella vendita di prodotti digitali editoriali nonché video e audio attraverso qualsivoglia piattaforma tecnologica.

Le predette società (DAZN e DAZN Media) sono riconducibili all’omonimo gruppo (DAZN Group Limited) attivo a livello mondiale nella distribuzione di contenuti audiovisivi di eventi sportivi *live* su piattaforma *internet*. Il controllo di DAZN Group Limited è esercitato dalla società Access Holding.

### II.1 Gli Intervenienti

8. **Fastweb S.p.A.** (di seguito, anche “Fastweb”) fornisce servizi di comunicazione elettronica. Fastweb è controllata al 100% da Swisscom Italia S.r.l., a sua volta soggetta al controllo di Swisscom AG, una società con sede in Svizzera, che fornisce servizi di telecomunicazione per clienti residenziali e affari e rappresenta l’operatore *incumbent* del mercato elvetico.

9. **Vodafone Italia S.p.A.** (di seguito, “Vodafone” o “Vodafone Italia”) è una società attiva nell’erogazione di servizi di comunicazione elettronica, su rete fissa e mobile. Vodafone è controllata da Swisscom Italia S.r.l.

10. **Wind Tre S.p.A.** (di seguito, “Wind Tre”) è una società che fornisce servizi di comunicazione elettronica su rete fissa e mobile, il cui controllo esclusivo è detenuto da CK Hutchison Holdings Ltd.
11. **Sky Italia S.r.l.** (di seguito, “SI”, “Sky” o “Sky Italia”) è un operatore televisivo attivo nell’offerta di servizi di pay tv offerti con diversi mezzi di trasmissione e, in particolare, via satellite (DTH 1) e attraverso il digitale terrestre (DTT 2), nonché via cavo e internet e nell’offerta di servizi televisivi gratuiti. SI è controllata dalla Sky Italian Holdings S.p.A. SI ha altresì ottenuto l’autorizzazione generale ex articolo 25 del Decreto Legislativo 1° agosto 2003, n. 259 (“Codice delle Comunicazioni Elettroniche”) per la fornitura di servizi di comunicazione elettronica.
12. **Open Fiber S.p.A.** (di seguito, “OF” oppure “Open Fiber”) è una società attiva nell’installazione, fornitura ed esercizio di reti di comunicazione elettronica a banda ultra larga. La società è sottoposta al controllo congiunto di Cassa Depositi e Prestiti Equity S.p.A. e Macquarie Infrastructure and Real Assets (Europe) Limited.
13. **Colt Technology Services S.p.A.** (di seguito, anche “Colt”) è una società attiva nella fornitura di servizi a banda ultra larga e nel mercato dei servizi di telecomunicazioni di accesso locale all’ingrosso e nel mercato dei servizi di telecomunicazioni al dettaglio su rete fissa.
14. **Retelit Digital Service S.p.A., già Irideos S.p.A.** (di seguito, anche “Retelit”) è una società attiva nel mercato delle infrastrutture e dei servizi di comunicazione elettronica (fissa e mobile). Tra i servizi su rete fissa erogati da Irideos, oltre a quelli offerti ai clienti finali, vi sono quelli in favore dei c.d. *reseller*: si tratta di operatori terzi che acquistano servizi “white label” e li rivendono ai loro clienti finali (business o residenziali) con il loro marchio e le loro prestazioni aggiuntive.
15. **Iliad Italia S.p.A.** (di seguito, “Iliad”) è una società che fornisce servizi di comunicazione elettronica su rete fissa e mobile, controllata da Iliad S.A., operatore di telefonia fissa e mobile attivo in Francia.
16. **Linkem S.p.A.** (di seguito, “Linkem”) è una società attiva, fino al 2022, nei servizi di comunicazione elettronica fissa e FWA (Fixed Wireless Access). Dal 7 ottobre 2022<sup>2</sup>, Tiscali S.p.A. (di seguito, anche “Tiscali”) è subentrata nella posizione di interveniente di Linkem a seguito dell’acquisto del ramo di azienda della stessa relativo ai servizi di comunicazioni al dettaglio che fornisce continuando ad utilizzare il marchio Linkem.
17. **Associazione Italiana Internet Provider** (di seguito, anche “AIIP”) è un’associazione che riunisce imprese attive nella fornitura di reti e servizi di comunicazioni a banda larga e ultra larga.
18. **Federconsumatori – APS** (di seguito, anche “Federconsumatori”), costituita nel 1988 con il sostegno della Cgil, è un’associazione senza scopo di lucro che ha come obiettivi prioritari l’informazione e la tutela dei consumatori ed utenti<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> I857, Doc. Istr. 372, Comunicazioni cambiamenti societari Tiscali.

<sup>3</sup> <https://www.federconsumatori.it/la-nostra-storia/>

19. **Codacons - Coordinamento Di Associazioni Per La Tutela Dell'ambiente E Dei Diritti di utenti e Consumatori** (di seguito, anche “CODACONS”)<sup>4</sup> è un’associazione nata nel 1986 quale “erede” di precedenti campagne a difesa dei consumatori e degli utenti.

### III. IL PROCEDIMENTO

20. Come premesso, in data 12 novembre 2024, alla luce della richiamata Sentenza TAR e al fine di rideterminare la durata dell’intesa illecita tra DAZN e TIM relativa alla visione delle partite del campionato di calcio di serie A nel triennio 2021/2024, l’Autorità ha deliberato l’avvio del presente procedimento, ai sensi dell’articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti di TIM, DAZN, DAZN Media nonché degli altri soggetti intervenienti al procedimento originario, sopra elencati.

21. Con successivo provvedimento del 24 giugno 2025, all’esito della Sentenza CdS, l’Autorità, considerata l’esigenza di tenere conto, in sede di riesercizio del potere, delle statuzioni ivi contenute, ha deliberato di prorogare il termine di chiusura del procedimento, originariamente fissato al 30 giugno 2025, al 31 dicembre 2025 e ha rimodulato il perimetro dell’oggetto del presente procedimento.

22. Nel corso del procedimento, sono state sentite in audizione le seguenti società: TIM<sup>5</sup> il 20 febbraio 2025, DAZN<sup>6</sup> il 25 febbraio 2025, Wind Tre<sup>7</sup> il 4 aprile 2025, Iliad<sup>8</sup> il 9 maggio 2025 e, infine, Sky<sup>9</sup> il 29 maggio 2025.

Successivamente alla Sentenza CdS si è inoltre tenuta, in data 17 settembre 2025, un’altra audizione con DAZN.

23. Inoltre, nel corso del procedimento sono pervenute, in data 12 dicembre 2024 e 6 giugno 2025 le memorie di Wind Tre<sup>10</sup>; in data 30 gennaio 2025 la memoria di Fastweb<sup>11</sup>; in data 19 marzo 2025 la memoria di DAZN<sup>12</sup>; in data 6 giugno 2025 la memoria di Vodafone<sup>13</sup>; in data 25 luglio 2025 la memoria di TIM<sup>14</sup>.

24. Ad eccezione di Iliad, che non ne ha fatto richiesta, tutti gli operatori hanno esercitato in uno o più momenti, il diritto di accesso<sup>15</sup> al fascicolo del presente procedimento e al fascicolo del procedimento originario, che è parte integrante del presente procedimento.

<sup>4</sup> <https://codacons.it/chi-siamo/>

<sup>5</sup> I857C Doc. Istr. 49 – “Verbale audizione TIM”

<sup>6</sup> I857C Doc. Istr. 50 - “Verbale audizione DAZN” (versione accessibile 55).

<sup>7</sup> I857C Doc. Istr. 69 - “Verbale audizione Wind Tre”.

<sup>8</sup> I857C Doc. Istr. 75 - “Verbale audizione Iliad”.

<sup>9</sup> I857C Doc. Istr. 79 - “Verbale audizione SKY”.

<sup>10</sup> I857C Doc. Istr. 24 - “Memoria Wind Tre” e Doc. Istr. 77 – “Considerazioni Wind Tre”.

<sup>11</sup> I857C Doc. Istr. 41 – “Osservazioni Fastweb”.

<sup>12</sup> I857C, Doc. Istr. 53 - “Considerazioni DAZN” (cfr. versione accessibile in I857C Doc. Istr. 57).

<sup>13</sup> I857C, Doc. Istr. 78 - “Memoria Vodafone”.

<sup>14</sup> I857C, Doc. Istr. 102 - “Considerazioni TIM”.

<sup>15</sup> TIM ha esercitato il diritto di accesso in data 23 gennaio 2025, 17 febbraio 2025, 1° e 8 aprile 2025 rispettivamente presenti al fascicolo I857C Doc. Istr. 39-46-64-68;

DAZN esercitato il diritto di accesso in data 20 dicembre 2024, 23 gennaio 2025, 8 aprile 2025, 23 maggio 2025 rispettivamente presenti al fascicolo I857C Doc. Istr. 28-37-67-73;

Fastweb ha esercitato il diritto di accesso in data 19 dicembre 2024, 23 gennaio 2025 nonché il 7 novembre 2025, rispettivamente presenti al fascicolo I857C Doc. Istr. 25, 38, 165;

Wind Tre ha esercitato il diritto di accesso in data 19 dicembre 2024, 23 gennaio 2025, 23 maggio 2025 rispettivamente presenti al fascicolo I857C Doc. Istr. 27-40-74,

Sky ha esercitato il diritto in data 1° aprile 2025, fascicolo I857C Doc. Istr. 65.

25. In data 18 luglio 2025<sup>16</sup> è stata formulata una richiesta di informazioni a DAZN al fine di acquisire elementi utili alla valutazione del caso in esame, cui la predetta società ha fornito riscontro in data 14 agosto 2025<sup>17</sup>.

26. In data 23 settembre 2025<sup>18</sup> l'Autorità ha deliberato la non manifesta infondatezza delle risultanze istruttorie (di seguito, "CRI") che sono state, pertanto, trasmesse alle parti con comunicazioni del 24 settembre 2025.

27. Entro i termini previsti dalla CRI le Parti e le seguenti società Intervenienti: Wind Tre, Fastweb, Iliad, Sky e Vodafone hanno comunicato la volontà di essere sentite in audizione innanzi al Collegio nonché trasmesso le proprie memorie finali<sup>19</sup>.

Tuttavia, in data 31 ottobre 2025 TIM e DAZN hanno comunicato di rinunciare al diritto di essere sentite in audizione innanzi al Collegio e, pertanto, in data 4 novembre 2025 è stato comunicato agli Intervenienti che avevano fatto richiesta di audizione che la stessa non avrebbe avuto luogo.

#### IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

##### *Premesse*

28. Con Provvedimento n. 30699 del 28 giugno 2023, l'Autorità accertava l'esistenza di un'intesa per oggetto in violazione dell'articolo 101 TFUE tra TIM, DAZN e DAZN Media, consistente in alcune delle clausole contenute nel *Deal Memo* sottoscritto il 27 gennaio 2021, ovvero quelle clausole che, nel garantire a TIM un'esclusiva nella commercializzazione dei diritti TV relativi al campionato calcio di serie A, limitavano commercialmente e tecnicamente DAZN nell'offerta dei medesimi e ostacolavano gli operatori di telecomunicazioni concorrenti di TIM dall'intraprendere analoghe iniziative commerciali con DAZN.

29. Le clausole restrittive della concorrenza erano contenute in particolare nella lettera F) del *Deal Memo* e prevedevano attraverso un'articolata disciplina<sup>20</sup>:

- l'esclusiva in capo a TIM quale unico operatore di telecomunicazione e operatore media audiovisivo autorizzato da DAZN a vendere il servizio DAZN in modalità congiunta ("hard bundle") o con un'offerta *à la carte*;
- il divieto per DAZN di formulare offerte in *partnership* con altri operatori concorrenti per tutta la durata del rapporto contrattuale, in particolare prevedendo che DAZN non potesse, né direttamente, né indirettamente, autorizzare altri operatori di telecomunicazione o media audiovisivi a offrire congiuntamente o *à la carte* i servizi DAZN. Gli operatori erano individuati nominativamente nello *Schedule 1* (operatori media audiovisivi) e *Schedule 2* (operatori *Telco*);
- limiti alla distribuzione diretta da parte di DAZN dei propri servizi, stabilendo che DAZN: (i) non potesse offrire il proprio servizio in piattaforme diverse da *internet* o inserirlo in altri canali o servizi; (ii) non potesse *sub-licenziare* i diritti sportivi a eccezione delle tre partite della Serie A in co-esclusiva; (iii) non potesse consentire, dal 1° luglio 2021, che l'app DAZN e il canale DAZN 1 fossero disponibili nei dispositivi Sky Q degli utenti residenziali di Sky o in qualsiasi altro servizio o dispositivo per i clienti Sky (ad esempio, Now TV stick);

<sup>16</sup> I857C, Doc. Istr. 99 - "Richiesta di informazioni del 17 luglio 2025 vs DAZN".

<sup>17</sup> I857C, Doc. Istr. 105 - "Risposta DAZN alla richiesta di informazioni del 17 luglio 2025".

<sup>18</sup> I857C, Doc. Istr. 99 - "Richiesta di informazioni del 17 luglio 2025 vs DAZN".

<sup>19</sup> Sul punto si veda I857C: Doc. Istr. 148 (Wind Tre), 164 (Iliad), 150 (Fastweb), 151 (TIM), 153 (Sky), 155 (Vodafone), 156 (DAZN).

<sup>20</sup> DC10135, Doc. Preistr. n. 31 – *Deal Memo*.

- riduzione o eliminazione del tutto delle precedenti relazioni commerciali e contrattuali con altri operatori diversi da TIM.

30. Ciò premesso l'attività istruttoria svolta nell'ambito del presente procedimento ha interessato: *i) il mancato coinvolgimento di DAZN Media nella condotta illecita; ii) la durata della restrizione concorrenziale accertata nel provvedimento finale dell'originario procedimento; iii) il trattamento sanzionatorio di DAZN.* Come di seguito illustrato, le risultanze istruttorie del presente procedimento inducono a modificare, solo limitatamente ai tre profili appena richiamati il Provvedimento finale, in particolare nelle valutazioni e nel deliberato, coerentemente con l'annullamento in parte *de quo* di cui alle sentenze dei giudici amministrativi di primo e secondo grado.

#### **IV.1 Sul coinvolgimento di DAZN Media**

31. Si evidenzia, in via preliminare, che, alla luce di quanto statuito nella sentenza del Consiglio di Stato, DAZN Media non risulta soggettivamente interessata dalle presenti risultanze istruttorie in quanto non le è imputabile la partecipazione all'intesa relativa al *Deal Memo* TIM/DAZN.

#### **IV.2 Sulla durata dell'infrazione**

32. Presupposto logico-giuridico per la determinazione della durata effettiva dell'intesa è l'individuazione del *dies a quo* e del *dies ad quem* dell'illecito. Nel prosieguo si riportano le risultanze istruttorie che derivano sia da un nuovo esame degli elementi probatori acquisiti nell'istruttoria originaria, completa della fase preistruttoria, sia dalle posizioni delle Parti e degli Intervenienti in ordine al profilo della durata dell'infrazione.

##### *a) Sul dies a quo*

33. Quanto al *dies a quo*, dagli elementi istruttori analizzati, emerge che, in data 27 gennaio 2021, TIM e DAZN hanno siglato il *Deal Memo*.

Nello specifico, dalla disamina del *Deal Memo*, risulta che da tale data DAZN risultava privata della possibilità di:

- i. stipulare *partnership* distributive con operatori diversi da TIM, individuati in maniera selettiva nel *Deal Memo* come i c.d. *Telco Operator*<sup>21</sup>;
- ii. prorogare il contratto di distribuzione non esclusiva con un altro operatore<sup>22\*</sup>, potendo soltanto offrire il prodotto ai clienti già acquisiti o *a la carte*<sup>23</sup>, in tal caso con penalizzazione economica a suo carico<sup>24</sup>, (*omissis*);

---

<sup>21</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31 – *Deal Memo, Section F – Exclusivity*: “DAZN shall not directly or indirectly authorize any Telco Operator and/or VPD Operator to Hard Bundle. and/or offer on an a la carte basis the DAZN Service in the Territory during the Period to residential customers”.

<sup>22</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31 - *Deal Memo* “A. (i) DAZN does not extend or renew such agreement (save to the extent (and only to such extent) required in order to achieve (ii) below); and (ii)(omissis) shall not be entitled to offer or promote (whether as part of a bundle and/or on an a la carte basis) the DAZN Service and/or accept any new subscriber of the DAZN Service during the Period, save that subscribers who will have already signed up to the DAZN Service via (omissis) prior to the Launch Date shall continue to have access to the DAZN Service (including via the (omissis) STB until 31 August 2022) for the duration of their subscription, with (omissis) being entitled to provide billing services to DAZN in respect of the same subscribers until and no later than 31 August 2022”.

\* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>23</sup> DC10135 Doc. Preistr. 31 – *Deal Memo, Section F* “No later than the Launch Date, DAZN makes the Non-Rights Service available to (omissis) only on an à la carte basis under the (omissis) Agreement (including via the (omissis) STB).”

<sup>24</sup> DC10135 Doc. Preistr. 31 – *Deal Memo, Section F* “In circumstances where DAZN elects to pursue this option B, (a) DAZN shall, subject to its existing contractual obligations, take commercially reasonable steps, compliant with applicable law, to seek to respect the exclusivity granted to TIM under this section F; and (b) subscribers shall be entitled to sign up to the Non-Rights Service pursuant to the (omissis) Agreement until 31 August 2022 (and may be billed by (omissis) for such

iii. proseguire le trattative già avviate con gli altri *Telco Operator*<sup>25</sup>, ciò che, ad esempio si sarebbe verificato nell'ambito delle negoziazioni con la società (*omissis*)<sup>26</sup> che, come si dirà in seguito, saranno riprese soltanto dopo il 3 agosto 2022, ossia successivamente alla data in cui le Parti hanno sottoscritto un nuovo accordo.

34. Peraltro, fin dalla fase immediatamente successiva alla sottoscrizione, dai documenti in atti emerge che TIM ha realizzato iniziative pienamente coerenti con lo spirito del *Deal Memo*, lanciando, già a maggio 2021, campagne pubblicitarie rivolte al pubblico, finalizzate ad anticipare la prossima disponibilità del servizio, la cui effettiva commercializzazione sarebbe stata possibile solo dal 1° luglio 2021<sup>27</sup>.

In tale contesto, sono stati diffusi messaggi pubblicitari nei quali TIM si è presentata come soggetto autorizzato alla distribuzione dei contenuti calcistici via *streaming*, che gli hanno consentito di raccogliere i recapiti di potenziali clienti interessati alla visione della Serie A.

35. Analogamente, per garantire la massima qualità nella trasmissione dei contenuti, in conformità con le previsioni contenute nel *Deal Memo* e come si desume dalla documentazione in atti del 23 giugno 2021<sup>28</sup>, DAZN in piena aderenza ai dettami del *Deal Memo*<sup>29</sup>, ha predisposto misure di integrazione con la *Content Delivery Network*<sup>30</sup> (CDN) di TIM, senza tuttavia adottare soluzioni equivalenti con gli altri operatori<sup>31</sup>.

36. Infine, (*omissis*), TIM ha inviato un'importante operazione di ampliamento della propria capacità ed ha inoltre sviluppato e riservato – esclusivamente a se stessa – funzionalità che, dall'agosto 2021, le hanno consentito una distribuzione ottimale dei contenuti live *streaming*, con la conseguenza che gli altri operatori erano ostacolati dalla possibilità di utilizzare la rete TIM per la distribuzione, non potendo usufruire delle medesime condizioni tecniche ed economiche, causa la sussistenza di problematiche tecniche relative alle tecnologie *VULA* e *bitstream* e della ridotta capacità di banda che TIM rende disponibile agli operatori nonché dei suoi prezzi eccessivi.

37. Sul punto, le Parti hanno esposto nel corso delle audizioni<sup>32</sup> e nelle memorie<sup>33</sup> argomentazioni in larga parte sovrapponibili, affermando, invece, che l'identificazione del *dies a quo* nella data di stipula dell'Accordo (27 gennaio 2021) risulterebbe non corretta, in quanto nel periodo 27 gennaio 2021 – 1° luglio 2021 non sussisterebbe un'idoneità oggettiva delle previsioni del *Deal Memo* a restringere la concorrenza.

Infatti, ad avviso delle Parti:

---

*subscriptions) (the “(omissis) Subscribers”) without DAZN being in breach of this section F and: [...] (ii) the Annual MG in respect of each relevant contract year shall be reduced by an amount equal to any revenues (exclusive of VAT) received by DAZN in respect of (omissis) Subscribers (the “(omissis) Revenues”) in that contract year”.*

<sup>25</sup> Cfr. DC10135, Doc. Preistr. 31 – *Deal Memo, Section F*.

<sup>26</sup> Cfr. [*omissis*].

<sup>27</sup> I857C, Doc. Istr. 24. – “Memoria Wind Tre”.

<sup>28</sup> DC10135 Doc. Preistr. 31 e 34 – “Risposte TIM e DAZN alle richieste di informazioni del 27/05/2021”.

<sup>29</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31 - *Deal Memo, Section Q*,

<sup>30</sup> Con il termine *Content Delivery Network* (CDN) si indicano infrastrutture di rete create per consegnare o distribuire contenuti statici o multimediali agli utenti, su richiesta, con prestazioni, in termini di ritardo d'accesso e di larghezza di banda utilizzata, di gran lunga superiori rispetto alle soluzioni che non fanno uso di esse. Le CDN - chiamate anche Enterprise Content Delivery Network (ECDN) - sono, in particolare, reti di trasmissione aggiuntive e server, poste in corrispondenza dei tratti della rete internet con maggiori probabilità di congestione, che consentono di beneficiare di capacità di trasmissione dedicata e di spazio per copiare e archiviare le informazioni presenti sui server originari.

<sup>31</sup> DC10135, Doc. Preistr. 32 – “Integrazione della segnalazione relativa all'accordo tra TIM e DAZN”.

<sup>32</sup> I857C, Doc. Istr. 49 - “Verbale audizione TIM”, I857C, Doc. Istr. 50 - “Verbale audizione DAZN”.

<sup>33</sup> I857C, Doc. Istr. 53 - “Considerazioni DAZN” e I857C, Doc. Istr. 102 - “Considerazioni TIM”.

- a) l'efficacia del *Deal Memo* era subordinata alla condizione sospensiva, ivi prevista, che DAZN ottenessesse la completa aggiudicazione dei diritti televisivi e ciò si è verificato soltanto a marzo 2021<sup>34</sup>;
- b) anche dopo la suddetta aggiudicazione dei diritti a DAZN (avvenuta a marzo 2021), l'attuazione del *Deal Memo* sarebbe rimasta in un regime di incertezza fino a giugno 2021, momento in cui il giudice amministrativo ha respinto l'impugnativa promossa avverso l'aggiudicazione dei diritti televisivi a DAZN;
- c) in virtù delle regole stabilite dalla Lega Calcio, TIM e DAZN hanno potuto procedere alla concreta commercializzazione dei diritti televisivi 2021/2024 solo a partire dal 1° luglio 2021 e, pertanto, prima di tale data TIM non poteva ancora esercitare tali diritti audiovisivi presentando offerte al pubblico<sup>35</sup>.

38. Né, ad avviso delle Parti, sarebbe condivisibile quanto da alcuni intervenienti sostenuto nel corso del presente procedimento in merito alla rilevanza del *Deal Memo* rispetto all'asserita interruzione di alcune trattative tra DAZN e (*omissis*), in quanto la decisione di non concludere la negoziazione sarebbe avvenuta già prima della stipula del *Deal Memo*, riguarderebbe un ambito territoriale ben più ampio di quello italiano e, in ogni caso, dipenderebbe dall'incapacità di raggiungere una soluzione contrattuale che soddisfasse gli interessi reciproci delle parti<sup>36</sup>.

39. Ad avviso di TIM<sup>37</sup>, inoltre, la crescita del numero dei clienti registrata dalla società - a far data da giugno 2021 - nel segmento della connettività *Fiber To The Home* (FTTH) sarebbe riconducibile a cause indipendenti dai diritti TV sul calcio<sup>38</sup> (ad esempio, utilizzo piattaforme post Covid, *switch* tra banda larga e ultra larga) considerato peraltro che la commercializzazione dei diritti sarebbe iniziata solo dal successivo mese di luglio 2021.

40. In conclusione TIM, pur riconoscendo, nella propria memoria, che la natura dell'intesa - come restrittiva per oggetto - trovi il conforto del giudicato del Consiglio di Stato, ritiene che il *dies a quo* non coincida con la data di sottoscrizione del *Deal Memo*, ma con il momento in cui i diritti sono entrati nella sua sfera giuridica (1° luglio 2021)<sup>39</sup>.

41. Posizioni del tutto differenti, e tra loro sostanzialmente coincidenti, sono invece quelle espresse dagli Intervenienti che, nelle memorie presentate, affermano di ritenerne corretta la ricostruzione della durata dell'infrazione dal 27 gennaio 2021 al 3 agosto 2022, in base agli argomenti di seguito in sintesi riportati.

42. In primo luogo, stante il carattere esplicito delle clausole di esclusiva, la data iniziale dell'infrazione coincide, ad avviso degli Intervenienti, con quella di sottoscrizione del *Deal*

<sup>34</sup> Ovvero l'aggiudicazione sia della gara per l'affidamento in esclusiva di 7 partite che per la gara per l'affidamento in co-esclusiva di 3 partite.

<sup>35</sup> I857C, Doc. Istr. 57 - "Considerazioni DAZN", versione accessibile, cfr. spec. §4, ove si rinviene che considerato che il Campionato di Serie A ha inizio il 1° luglio, secondo DAZN, prima di tale data la Lega Calcio "*non consente alcuna promozione e/o commercializzazione dei diritti televisivi*". A tal riguardo DAZN rimanda all'articolo 12.1 dell'Invito a Presentare Offerte per gli Operatori della Comunicazione della Lega Nazionale Professionisti Serie A - 2021/2024 che recita: "*Il Contratto di Licenza...ha efficacia nel corso delle tre Stagioni Sportive 2021/2022, 2022/2023 e 2023/2024...*". Segue la definizione di "Stagione Sportiva" di cui al medesimo Invito che chiarisce "*È il periodo, secondo i regolamenti sportivi, che intercorre di norma tra il primo luglio e il 30 giugno dell'anno solare successivo*".

<sup>36</sup> Si veda: I857C, Doc. Istr. 57 - "Considerazioni DAZN" cfr. spec. vedasi §21 e §25, allegato A ed Allegato B.

<sup>37</sup> Si veda anche I857C, Doc. Istr. 102 - "Considerazioni TIM", ove TIM ribadisce l'incremento dei clienti FTTH a fattori autonomi, distinti dal possesso dei diritti televisivi.

<sup>38</sup> In particolare, TIM segnala la crescita registrata deve essere interpretata alla luce del fatto che l'ingresso in questo segmento sia avvenuto in ritardo rispetto ai competitor, essendosi la società a lungo concentrata nel raggiungere un posizionamento nel segmento FTTC, cfr. I857C, Doc. Istr. 102 - "Considerazioni TIM".

<sup>39</sup> Sul punto si veda I857C, Doc. Istr. 102 - "Considerazioni TIM".

*Memo*<sup>40</sup>. In tale contesto non rileverebbe infatti il momento in cui vengono in essere gli effetti della condotta vietata e pertanto non sarebbe suscettibile di incidere sul *dies a quo* la data di effettiva commercializzazione dei diritti (1° luglio 2021).

43. In ogni caso, gli Intervenienti ravvisano il verificarsi di effetti sin dal momento immediatamente successivo alla sottoscrizione del *Deal Memo* e, comunque, ben prima della data di commercializzazione al pubblico dei diritti (1° luglio 2021), considerato che da subito le clausole contestate hanno impedito a DAZN di concludere *partnership* con altri operatori. Sul punto viene rammentato come tipicamente le *partnership distributive* (inibite dal *Deal Memo*) presuppongono attività preparatorie di natura tecnica e commerciale che richiedono di essere concluse prima del lancio sul mercato delle relative offerte. Tali *partnership*, in uno scenario senza intesa, sarebbero state negoziate certamente ben prima della data di commercializzazione al pubblico dei diritti TV (1° luglio 2021)<sup>41</sup>, presa invece a riferimento come *dies a quo* nel Provvedimento finale.

44. Sempre sulla sussistenza dell'idoneità lesiva del *Deal Memo* sin dalla sua sottoscrizione gli Intervenienti evidenziano che:

- a) DAZN avrebbe limitato/interrotto le collaborazioni commerciali e le negoziazioni in corso tra loro<sup>42</sup>;
- b) TIM avrebbe posto in essere campagne pubblicitarie ingannevoli<sup>43</sup> atte a fare *pre-emption*, rastrellando la loro base clienti;
- c) si sarebbero modificati gli incentivi delle Parti alla realizzazione di investimenti sul funzionamento e potenziamento delle reti di accesso, a svantaggio degli altri operatori presenti nel mercato<sup>44</sup>.

*b) Sul dies ad quem*

45. Quanto al *dies ad quem*, dagli elementi istruttori in atti, risulta che, in data 3 agosto 2022, TIM e DAZN hanno sottoscritto un nuovo accordo (denominato “*Distribution Agreement*”<sup>45</sup>) nel quale è stata espressamente eliminata la clausola di esclusiva vigente fra le Parti (*ex Articolo 4 – Non Exclusivity*). Ciò ha restituito, dal punto di vista commerciale, agli operatori la possibilità

<sup>40</sup> I857C, Doc. Istr. 69 - “Verbale audizione Wind Tre”, Doc. Istr. 75 - “Verbale audizione Iliad”, Doc. Istr. 79 - “Verbale audizione SKY”.

<sup>41</sup> I857C, Doc. Istr. 79 – “Verbale audizione Sky”. Dove si rinviene che “*Tali partnership distributive devono essere concluse ben prima del lancio sul mercato delle relative offerte per consentire lo svolgimento di tutte le necessarie attività preparatorie (composizione delle offerte / abbinare commerciali e relativi prezzi, attivazione dei canali di vendita, definizione delle condizioni contrattuali, istruzione della forza vendita, attività di marketing, etc.)*”.

<sup>42</sup> In particolare, sulla base di quanto indicato nelle memorie degli Intervenienti, DAZN:

- a) ha interrotto, con (*omissis*), le trattative commerciali in corso per il servizio di Carrier Billing, non dando seguito, da ultimo, alla richiesta del 16 aprile 2021 con la quale si richiedeva di riprendere le negoziazioni sull'accordo di collaborazione per offrire il servizio di *Carrier Billing* e definire offerte commerciali in *bundle* (*omissis*).
- b) ha risolto, dal (*omissis*), la partnership distributiva in essere con Vodafone (I857, Doc. Istr. 65 – DC10135 Doc. Preistr. 1);
- c) avrebbe rifiutato di rinnovare la partnership distributiva con Sky (DC10135, Doc. Preistr. 28 – Segnalazione di SKY su condotte anticoncorrenziali - All. 2);
- d) avrebbe costretto Fastweb, “che proponeva un'offerta in *bundle* con DAZN” per la precedente stagione calcistica, “a informare i propri clienti della chiusura anticipata del servizio” (I857C, Doc. Istr. 41 §2.1).

<sup>43</sup> Secondo Wind Tre (I857C, Doc. Istr. 24), sebbene le campagne fossero apparentemente orientate ad acquisire il consenso *privacy* dei clienti interessati al calcio (unitamente ad informazioni sulla qualità della connessione internet), avevano la finalità di fare *pre-emption* del mercato dell'accesso con il sussidio dei contenuti, mettendo poi TIM, dal 1° luglio 2021, nella condizione di poter offrire la propria offerta in *bundle* anche ai clienti degli altri Intervenienti.

<sup>44</sup> Secondo Fastweb (I857C, Doc. Istr. 41 §2.1-2.2), a seguito dell'esclusiva si sarebbero combinate due dinamiche: “*si sarebbe immediatamente ridotto l'incentivo per DAZN alla conclusione di accordi di interconnessione*” funzionali ad assicurare una adeguata qualità di connessione con gli operatori telefonici diversi da TIM, incentivando al contempo invece TIM dal realizzare investimenti funzionali ad assicurare la migliore qualità del servizio.

<sup>45</sup> I857, Doc. Istr. 321 – “*Distribution Agreement*”.

concreta di negoziare con DAZN *partnership* distributiva dei contenuti calcistici e, quindi, di poter offrire, anche in combinato, servizi di connettività e contenuti audiovisivi con riferimento al campionato di Serie A. Inoltre, dal punto di vista tecnico, il nuovo accordo ha restituito a DAZN la possibilità di distribuire i contenuti calcistici su piattaforme tecnologiche (DTH e DTT), diverse da quella *internet*.

46. Per effetto del superamento dell'esclusiva, a seguito del *Distribution Agreement*, DAZN e SKY hanno concluso un accordo di "Servizi di piattaforma e promozione commerciale" che ha consentito l'inclusione dall'8 agosto 2022<sup>46</sup> dell'App DAZN e del canale lineare "Zona DAZN" sui dispositivi SKY Q (c.d. *Term Sheet DAZN affiliate and marketing services agreement*<sup>47</sup>).

47. Inoltre, gli elementi in atti mostrano la ripresa effettiva, dopo il 3 agosto 2022, delle negoziazioni con Vodafone<sup>48</sup> (29 agosto 2022) nonché delle negoziazioni con Wind Tre (27 settembre 2022)<sup>49</sup> che, come descritto nella parte che precede, erano state interrotte in ragione del *Deal Memo* stipulato tra DAZN e TIM. Dunque emerge che, dal 3 agosto 2022 vengono effettivamente meno i vincoli che limitavano fortemente la commercializzazione dei Diritti da parte di DAZN, impedendo sostanzialmente ai terzi l'accesso al mercato, a vantaggio di TIM.

48. A riguardo le Parti ritengono che il *dies ad quem* debba essere individuato nel momento dell'implementazione e adozione delle misure<sup>50</sup> volontarie e, dunque, alla data del 2 agosto 2021.

49. In particolare, TIM afferma che le misure volontarie afferenti ad aspetti tecnici siano state correttamente eseguite<sup>51</sup>: avrebbero interessato anche il mercato della *pay-tv*, sarebbero state poste in essere nei tempi<sup>52</sup> stabiliti e avrebbero comportato l'adozione delle misure tecniche finalizzate a superare i problemi di ricezione registrati in talune aree del paese. Inoltre TIM ribadisce di aver

<sup>46</sup> I857, Doc. Istr. 402 - "Risposta Sky alla richiesta di informazioni formulata nel corso dell'audizione del 14/10/2022"

<sup>47</sup> I857, Doc. istr. 458 - "Risposta DAZN alla richiesta di informazioni formulata nel corso dell'audizione del 30/11/2022" (versione accessibile Doc. Istr. 477).

<sup>48</sup> Cfr. I857, Doc. Istr. 462 - "Versione accessibile verbale audizione DAZN del 30/11/2022".

<sup>49</sup> Cfr. I857, Doc. Istr. 462 - "Versione accessibile verbale audizione DAZN del 30/11/2022"; vedi anche I857, Doc. Istr. 347 - "Richiesta avvio negoziazione commerciale" e I857, Doc. Istr. 460 - "Verbale incontro tra DAZN e Wind Tre".

<sup>50</sup> In concreto, con le misure volontarie TIM si era impegnata: a) a non offrire in bundle (contrattuale o economico) servizi di accesso alla rete e servizi di contenuti calcistici, consentendo al cliente la libertà di scegliere di acquistare i servizi di accesso e/o i servizi di contenuti calcistici; b) in caso di acquisto in *bundle* del servizio TIM Vision e dei contenuti calcistici, incluso il servizio DAZN, a non discriminare il prezzo in base al fornitore della connessione *internet* e a non subordinare l'adesione al servizio alla sottoscrizione di un abbonamento ai servizi di accesso TIM, c) a considerare non applicabile la previsione che limitava la facoltà di DAZN di proporre sconti e promozioni.

Al contempo, DAZN, si era impegnata a predisporre una soluzione di trasmissione di c.d. *back up* sul digitale terrestre in particolare per gli utenti situati in zona con limitato accesso *internet*, oltre ad ulteriori impegni assunti insieme a TIM per consentire una migliore trasmissione del segnale (es. soluzione *multicast*, messa a disposizione DAZN Edge).

<sup>51</sup> Cfr. I857C, Doc. Istr. 49 - "verbale audizione TIM". Nel verbale dell'audizione ci si riferisce alla predisposizione di una soluzione di *back up* in DTT (ossia, un canale) per gli utenti che si trovano in aree con maggiori limiti infrastrutturali relativamente alla rete *internet* con limitato accesso alla banda larga/ultra-larga e alla messa a messa a disposizione da parte di DAZN di decoder (c.d. Set Top Box) necessari per fruire di tale servizio.

<sup>52</sup> In relazione alle predette misure DAZN segnala come il richiamo operato nella Sentenza ad un "tardivo" approntamento delle misure tecniche da adottare da parte di DAZN (in particolare del canale di *back-up* fruibile attraverso la piattaforma del digitale terrestre - DTT) non sarebbe stato accertato dall'AGCOM e dall'AGCM e comunque ove ciò fosse avvenuto non avrebbe avuto effetto nei confronti degli Interventienti.

Con riferimento invece allo sviluppo della soluzione tecnica di trasmissione c.d. *multicast* (tecnologia che permette l'invio di un singolo flusso di dati agli "n." utenti consentendo un minore utilizzo delle risorse di rete, rispetto alla soluzione *unicast* caratterizzata da un flusso di dati per ciascun utente), che secondo DAZN potrebbe essere stato implicitamente considerato nella Sentenza TAR come prova della mancata implementazione delle misure. Al riguardo DAZN ricorda come questa soluzione sia stata prevista nell'Atto di indirizzo dell'AGCOM come soluzione di medio/lungo termine ("[n]ell'orizzonte di medio/lungo termine, alla soluzione sopra illustrata [la DAZN Edge, n.d.r.] potrà essere affiancata una soluzione di tipo *multicast* che ottimizza l'utilizzo delle risorse di rete effettuando la duplicazione degli stream video solo dove necessario"), pertanto secondo DAZN l'implementazione di tale sistema non rileverebbe ai fini della valutazione dell'adozione delle misure (I857C Doc. Istr. 53 §36) (versione accessibile Doc. Istr. 57 §36).

interrotto tempestivamente le proprie offerte contenenti *bundle* o condizioni sottocosto. Ciò sarebbe sufficiente, per TIM, a determinare il venir meno delle criticità legate al *Deal Memo*, come del resto sarebbe affermato dall'Autorità nel Provvedimento finale<sup>53</sup> del 28 giugno 2023.

50. Inoltre, ad avviso delle Parti, l'estensione dell'analisi degli effetti effettuata, nella CRI originaria, oltre il termine poi individuato nel Provvedimento per la cessazione dell'intesa risulta meramente finalizzato alla verifica della situazione *post* fattuale, in conformità con le sentenze della Corte di Giustizia<sup>54</sup> e con il trattamento dei casi di violazioni dell'articolo 101 TFUE *per se*, senza che da ciò ne derivi l'obbligo di utilizzare tale periodo ai fini della individuazione della durata dell'infrazione.

51. Per quanto riguarda l'aver originariamente considerato il nuovo accordo dell'agosto 2022 come circostanza attenuante, TIM<sup>55</sup> ritiene che, in un contesto di incertezza sugli esiti del procedimento, si possa tener conto del comportamento spontaneo e "virtuoso" adottato dalle Parti, con la modifica del *Deal Memo* e l'adozione delle misure volontarie, laddove, come nel caso di specie, questo abbia risolto i potenziali effetti sulla concorrenza.

52. Diversamente gli Intervenienti, sottolineano come non sia possibile invece ricondurre il *dies ad quem* alla data di adozione delle misure volontarie, ma debba essere individuato nel 3 agosto 2022, in quanto le soluzioni tecniche e/o commerciali ivi definite:

a) non avrebbero inciso su tutte le restrizioni contrattuali contenute nel *Deal Memo*.

Anche dopo le misure, sarebbero rimaste in essere restrizioni gravi, come l'impossibilità per DAZN di stipulare *partnership* con i concorrenti di TIM per offerte in *bundle*<sup>56</sup> ovvero il divieto di rendere fruibili i contenuti sulle piattaforme di trasmissione digitale e satellitare (determinando il venir meno di una forma di concorrenza nel mercato della *pay-tv*, con effetti negativi in termini di prezzi, qualità e scelte) nonché la possibilità di stipulare accordi con operatori media audiovisivi per offrire congiuntamente o *à la carte* i servizi DAZN;

b) non sarebbero state comunque idonee a superare l'infrazione o non avrebbero trovato completa o tempestiva attuazione (in tal senso si considerino infatti i malfunzionamenti rilevati e la scarsa qualità di trasmissione, come da documentazione citata<sup>57</sup>);

<sup>53</sup> A tal riguardo, le Parti svolgono altresì considerazioni in ordine a quanto deciso dai giudici amministrativi in merito alla corretta dell'operato dell'Autorità sulla contraddizione tra la valutazione che ha condotto al rigetto degli impegni proposti dalle Parti – che ricalcavano le misure volontarie – e la successiva individuazione, nel Provvedimento finale, dell'attuazione delle misure volontarie quale momento di cessazione della condotta illecita.

Infatti la valutazione degli impegni (conclusasi con il loro rigetto) si colloca in un momento procedurale distinto ed è finalizzata ad una funzione diversa rispetto alla valutazione dell'accertamento della durata dell'infrazione contenuta nel Provvedimento. Pertanto, nulla toglie che quelle stesse misure, poi proposte come impegni, possano raccogliere una diversa considerazione dall'Autorità per effetto dello svolgimento dell'istruttoria, assumendo una ulteriore diversa valenza a distanza di tempo.

Analogamente DAZN sottolinea come la decisione di rigettare gli impegni risulti comunque coerente con quanto emerso dal *market test*, a seguito del quale l'Autorità ha richiesto modifiche accessorie che sono state unicamente accolte da DAZN, mentre TIM non ha ritenuto di confermare gli impegni volontari già proposti durante la fase cautelare. In tal senso deve essere letto il successivo interesse all'accertamento dell'infrazione e l'individuazione nella CRI di un più ampio intervallo temporale dell'infrazione, senza però che ciò determini il poter mettere in dubbio il fatto che l'infrazione possa ritenersi cessata con l'attuazione delle misure volontarie.

Inoltre, ad avviso delle Parti, l'estensione dell'analisi degli effetti effettuata, nella CRI, oltre il termine poi individuato nel Provvedimento per la cessazione dell'intesa risulta meramente finalizzato alla verifica della situazione post fattuale, in conformità con le sentenze della Corte di Giustizia (Carte Bancarie, Budapest Bank, e da ultimo Servier - Sentenza del 12 dicembre 2018 – T-691/14) e con il trattamento dei casi di violazioni dell'articolo 101 TFUE *per se*.

<sup>54</sup> Carte Bancarie, Budapest Bank, e da ultimo Servier (Sentenza del 12 dicembre 2018 – CAUSA T-691/14).

<sup>55</sup> I857C, Doc. Istr. 49 – Verbale di audizione TIM.

<sup>56</sup> Si consideri: l'impossibilità di utilizzare la piattaforma di trasmissione del digitale terrestre o quella satellitare, l'impossibilità di rendere disponibile l'App DAZN sulle piattaforme internet Sky Q e Vodafone.

<sup>57</sup> I857C, Doc. Istr. 79 §3.6, Verbale audizione Sky che richiama, tra l'altro, i docc. I857 Doc. Istr. 176 e 185.

c) avrebbero fatto registrare in sede di esecuzione problematiche di natura tecnica, con impatto sugli altri operatori (si consideri fra l'altro che DAZN non avrebbe tempestivamente adottato soluzioni tecniche finalizzate a minimizzare il rischio di congestione del servizio<sup>58</sup>).

53. Sul punto, gli Intervenienti sottolineano come la stessa TIM ha ricondotto, nella presentazione resa ai propri investitori, i positivi risultati conseguiti nel terzo trimestre 2021 allo specifico supporto reso dai contenuti sportivi della Serie A<sup>59</sup>: il lancio dei contenuti calcistici avrebbe supportato l'aumento delle *net adds Ultrabroadband* (del 42%) e una riduzione del *churn rate* dei clienti broadband (del 25% rispetto all'anno precedente), da ciò ne consegue che, anche laddove le misure fossero state correttamente attuate, le stesse non avrebbero determinato il verificarsi degli effetti affermati dalla stessa TIM.

54. Di contro, gli Intervenienti, anche in base ad analisi economiche svolte sul più ampio intervallo temporale ritengono che l'infrazione non possa intendersi limitata alla data di adozione delle misure, essendo continuata almeno fino alla data del nuovo accordo (3 agosto 2022).

55. In particolare, a loro avviso, emerge che TIM, anche oltre la data di adozione delle misure, abbia continuato ad acquisire quote di mercato nel segmento FTTH (*Fiber To The Home*), consentendogli di diventare, a giugno 2022, il primo operatore di mercato, registrando tassi di crescita doppi rispetto al secondo operatore (Wind Tre). Inoltre, dai dati acquisiti nel procedimento originario relativi al mercato dell'accesso in fibra (FTTH) indicati dall'Osservatorio sulle Comunicazioni AGCOM e ripresi dall'Autorità è, ad avviso di Wind Tre, possibile analizzare gli effetti del *Deal Memo*, fotografando la situazione del sotto mercato FTTH evidenziando come nel corso di 15 mesi (giugno 2021-settembre 2022) TIM ha registrato il maggior tasso di crescita nel segmento, conquistando così la *leadership* nell'accesso in fibra FTTH e raggiungendo una quota del 23,1%, partendo dalla quarta posizione detenuta a giugno 2021<sup>60</sup>.

---

<sup>58</sup> Ci si riferisce in particolare all'inadeguato dimensionamento delle forme di interconnessione basate sui server di DAZN (i.c.d. DAZN Edge) e al disatteso obbligo di TIM di fornire la tecnologia del *multicast* (che, si rammenta, consiste nella trasmissione di un unico segnale a tutti gli utenti) anche sul VULA (*Virtual Unbundling Local Access*, è un servizio che facilita l'accesso alla banda larga a fibra ottica, consentendo agli operatori di connettività di utilizzare la rete di altri operatori senza dover costruire la propria infrastruttura). La necessità di assicurare un servizio di qualità avrebbe pertanto indotto operatori come Fastweb a sostenere ingenti investimenti, ovvero a scegliere soluzioni di trasporto più costose (quale il *bitstream*, che costituisce un'interconnessione che permette ai concorrenti di utilizzare la rete dell'operatore dominante per offrire servizi di accesso a internet, senza aver bisogno di costruire e gestire la propria infrastruttura nell'ultimo miglio, cioè la tratta di linea che va dalla centrale telefonica all'abitazione dell'utente) dalla stessa TIM. I857C, Doc. Istr. 41 "Osservazioni Fastweb" §2.2.

<sup>59</sup> I857C, Doc. Istr. 75 – "Verbale audizione Iliad": "*In fixed, we launched a football offer as exclusive distributor of DAZN. This is supporting churn reduction and the acceleration of ultra broadband access growth. Indeed, in the first 9 months of 2021, we almost our fiber net adds compared to the first 9 months of 2019 [...] the benefit on our KPIs are evident [...] it is the first TIM ever than fixed churn falls in the summer quarter, with further boost to our ultrabroadband net adds*", Dichiarazione resa dall'Amministratore Delegato di TIM L. Gubitosi in data 21 ottobre 2021.

<sup>60</sup> In tal senso, si veda anche quanto affermato da Iliad che nel verbale di audizione (I857C, doc. istr. 75) rimanda alle argomentazioni presenti nel fascicolo I857, Doc. Istr. 493 (CRI accessibile ai Terzi) §224, 242, 247 in merito agli effetti favorevoli per TIM e alla presenza di una correlazione tra l'implementazione dell'Accordo sui contenuti calcistici e le acquisizioni di nuovi clienti fissi di TIM.

56. Peraltro, secondo gli Intervenienti, elementi distorsivi<sup>61</sup> della concorrenza sussisterebbero anche successivamente<sup>62</sup> alla data di eliminazione dell'esclusiva (3 agosto 2022), paventando una durata dell'infrazione che vada oltre tale data<sup>63</sup>.

#### **IV.3 Sulla determinazione della sanzione**

57. In via preliminare si ricorda che nel Provvedimento, l'intesa era stata qualificata come una grave intesa restrittiva della concorrenza con conseguente applicazione, da parte dell'Autorità, di sanzioni pecuniarie nei confronti di TIM e DAZN, ai sensi dell'articolo 15 della legge n. 287/1990.

58. L'Autorità, in conformità alle “*Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990*”, aveva determinato il *quantum* della sanzione pecunaria utilizzando, quale fatturato specifico, per DAZN, il corrispettivo riconosciuto da TIM a titolo di minimo garantito nonché i ricavi delle vendite dirette, per un importo complessivo di [€ 500.000.000 – 1.000.000.000]<sup>64</sup>, mentre per TIM, quale fatturato specifico quello riconducibile alla commercializzazione dei diritti audiovisivi oggetto del *Deal Memo*, per un importo complessivo di [€ 50.000.000 – 100.000.000]. Inoltre, il Provvedimento finale teneva conto dei seguenti elementi:

- l'applicazione di una percentuale del 15% al valore delle vendite cui l'infrazione si riferiva, trattandosi di un'intesa orizzontale in violazione dell'articolo 101 TFUE<sup>65</sup>;
- l'arco temporale dell'infrazione, determinato in 32 giorni<sup>66</sup>;
- il riconoscimento di una circostanza attenuante rappresentata dalla sottoscrizione del nuovo accordo del 3 agosto 2022, in quanto le modifiche contrattuali apportate avevano eliminato le criticità concorrenziali connesse all'esclusiva distributiva (con applicazione di una riduzione del 30%<sup>67</sup>).

59. L'Autorità applicava quindi a TIM una sanzione pari a € 760.776,82 e a DAZN e DAZN Media, in solido, una sanzione pari a € 7.240.250,84<sup>68</sup>.

##### *a) Sulla sanzione di DAZN*

60. Alla luce della sentenza del Consiglio di Stato, sono state acquisite le necessarie informazioni – tramite una specifica richiesta di informazione ed un'audizione con DAZN<sup>69</sup> – al fine di verificare

---

<sup>61</sup> In particolare, gli Intervenienti ribadiscono che le nuove attivazioni da parte degli altri operatori sarebbero state scoraggiate dal fatto che la clientela risultava essere già stata “rastrellata” da TIM e la stessa fosse soggetta a clausole di *lock-in* della durata di 24-48 mesi (I857C – Doc. Istr. 75 – “verbale audizione Iliad”).

<sup>62</sup> A titolo esemplificativo, si rimanda a I857C – Doc. Istr. 79 - “Verbale audizione Sky”, in cui Sky lamenta limitazioni forti alla modalità di collaborazione definita con DAZN nel nuovo accordo (in I857 doc. istr. 325), considerato che la stessa si limiterà a svolgere la funzione di piattaforma tecnica per vendere i contenuti calcistici come *add-on* all'App DAZN.

<sup>63</sup> I857C, Doc. Istr. 69 - “Verbale audizione Wind Tre” (“sebbene – ad avviso di Wind Tre – gli effetti dell'infrazione si sono prolungati oltre tale termine”) nonché Doc. Istr. 79, Verbale audizione Sky “Sky ritiene che l'infrazione sia durata quantomeno sino al 3 agosto 2022 (data di sottoscrizione del Memo Distribution), con la precisazione che, come già sostenuto nel corso del procedimento I857, ritiene che l'infrazione sia proseguita in considerazione delle limitazioni ivi contenute ai termini e condizioni che DAZN avrebbe potuto concordare con Sky”.

<sup>64</sup> In particolare, il fatturato conseguito per il pagamento del minimo garantito è stato pari a [omissis], mentre il fatturato conseguito a titolo di vendite dirette è stato pari a [omissis].

<sup>65</sup> Si rimanda al Prov. n. 30699/2023, §374-383.

<sup>66</sup> Sul punto si veda Prov. n. 30699/2023, §387.

<sup>67</sup> Si veda Prov. n. 30699/2023, §384 - §386.

<sup>68</sup> Sul punto si veda Prov. n. 30699/2023, §388.

<sup>69</sup> I857C, Doc. Istr.105 e Doc. Istr. 111 - “Verbale di audizione DAZN del 17 settembre 2025”.

se e in quale misura il *Deal Memo* e, in particolare, il contributo finanziario fornito da TIM a DAZN, consistente nel minimo garantito, abbia inciso sulle vendite dirette di quest'ultima<sup>70</sup>.

61. Al riguardo, DAZN ha affermato preliminarmente che tra le vendite dirette ed il *Deal Memo* non sussiste alcuna correlazione e ciò sarebbe dimostrato in primo luogo dal fatto che DAZN ha optato per una semi-esclusiva (e non una esclusiva piena con TIM) proprio al fine di mantenere le proprie vendite anche sui canali diretti. Ed infatti, DAZN ha in più occasioni fornito evidenze sulla circostanza della contrapposizione competitiva di tali vendite con quelle effettuate tramite TIM. Al riguardo ed a riprova di ciò, la società ha altresì evidenziato che per la sottoscrizione di abbonamenti conclusi da TIM, (*omissis*).

62. Inoltre, DAZN<sup>71</sup> afferma che l'assenza di incidenza delle risorse derivante dall'accordo sarebbe dimostrata anche dal rapporto di proporzionalità esistente tra la (*omissis*) (pari al [40-60%]) e i ricavi derivanti dalla sole vendite dirette che, essendo soltanto pari a circa il [30-50%] del totale dei ricavi delle vendite può e deve essere attribuito esclusivamente alle risorse proprie. Peraltro, ad avviso di DAZN, laddove ai fini della determinazione della sanzione, si utilizzassero anche i ricavi delle vendite dirette si verificherebbe un'indebita doppia contabilizzazione dei ricavi derivanti dal *Deal Memo*, ai fini del calcolo della sanzione.

#### b) *Sulla sanzione di TIM*

63. In via preliminare, si ricorda che le Sentenze TAR<sup>72</sup> e del CdS hanno respinto tutti i ricorsi, da un lato degli intervenienti e dall'altro della stessa TIM, sulla quantificazione della sanzione imposta a TIM nel Provvedimento finale.

Tuttavia, essendo la durata dell'infrazione un elemento che ha inciso sulla quantificazione della sanzione di TIM, quest'ultima ha comunque fornito le argomentazioni<sup>73</sup> volte a escludere - nella denegata ipotesi che il potere di riedizione dell'Autorità di cui al presente procedimento porti ad un allungamento della durata dell'infrazione così come individuata nel Provvedimento finale - la modificabilità *in pieus* della sanzione.

64. In particolare, TIM ha affermato che: i) la censura di Fastweb volta ad ottenerne l'aumento è stata dichiarata inammissibile dal TAR, con statuizione non impugnata e quindi passata in giudicato; ii) il Consiglio di Stato, nel rigettare il motivo di ricorso di TIM sul trattamento sanzionatorio, ha confermato la valutazione del TAR e la legittimità dell'importo; e, infine, iii) in virtù della giurisdizione piena ex articolo 134 c.p.a., tale decisione vincolerebbe l'Autorità, sicché – secondo TIM – la sanzione deve ritenersi definitivamente consolidata e non più rivedibile nell'ambito del procedimento di rinnovazione istruttoria.

<sup>70</sup> Sul punto si veda Cons. Stato n. 5357/2025, § 35.1. Più compiutamente è stato statuito quanto segue: “se è vero che il *Deal Memo* aveva, comunque, consentito a DAZN di ottenere le risorse necessarie per l'aggiudicazione (e, quindi, di poter, successivamente, vendere anche direttamente il proprio servizio), va, comunque, considerato come un'integrale ricomprensione delle vendite si tradurrebbe, in sostanza, nell'affermazione dell'illegittimità anche della stessa gara, che – come esposto – non è stata, però, contestata dall'A.G.C.M. Di conseguenza, sussiste un difetto di istruttoria e di motivazione del provvedimento nella parte in cui l'Autorità ha operato una integrale ricomprensione di tali vendite, senza verificare quale fosse la percentuale di tali vendite dirette che potesse, comunque, ricondursi al “*Deal Memo*” nella sola parte contestata e rilevante in parte qua, relativa all'incidenza della provvista finanziaria di Telecom per la partecipazione alla gara e l'aggiudicazione dei diritti. La decisione va, quindi, in parte qua annullata, con l'obbligo dell'A.G.C.M. – in sede di riesercizio del potere – di verificare quale sia (e, prima ancora, se vi sia) un'effettiva incidenza del “*Deal Memo*” nelle parti contestate dall'A.G.C.M. sulle vendite dirette di DAZN, scomputando integralmente tali vendite ove non sia, invece, possibile effettuare una chiara stima degli incrementi delle vendite dirette derivanti dal “*Deal Memo*” in ragione – come spiegato – dell'apporto finanziario nella gara”.

<sup>71</sup> Sul punto si veda I857C, Doc. 105 – “Risposta DAZN alla richiesta di informazioni del 17/07/2025” e Doc. 111 “Verbale di audizione DAZN del 17/09/2025”.

<sup>72</sup> Sul punto la Sentenza TAR al §36.10 indica “che non è in discussione il quantum irrogato”.

<sup>73</sup> Si veda I857C, Doc. Istr. 102 – “Considerazioni TIM”.

## V. LE MEMORIE FINALI DELLE PARTI E DEGLI INTERVENIENTI AL PROCEDIMENTO

### *Le posizioni delle Parti*

65. TIM e DAZN, come sopra evidenziato, hanno presentato nel corso di tutto il presente procedimento le proprie tesi difensive che, a seguito dell'invio delle CRI, sono state approfondite e ampliate nelle memorie finali pervenute in data 31 ottobre 2025<sup>74</sup>.

66. In via preliminare, entrambe le Parti, pur con sfumature diverse, sottolineano che l'oggetto del presente procedimento doveva limitarsi a fornire una diversa motivazione del provvedimento finale, senza tuttavia pervenire ad una rideterminazione - *in peius* - dell'arco temporale dell'infrazione. In altri termini, le Parti sostengono che i giudici amministrativi non avrebbero annullato la determinazione della durata di cui al provvedimento finale ma si sarebbero limitati a ravvisare un'illogica motivazione di tale provvedimento che andava sanata con il presente procedimento.

67. Inoltre, per diverso profilo, sia TIM e DAZN affermano che, a seguito delle CRI, non sarebbe chiaro l'oggetto del procedimento che sembra riguardare il *Deal Memo* nel suo complesso e non solo quelle clausole valutate come restrittive della concorrenza nel provvedimento finale.

68. A quanto esposto, TIM e DAZN hanno ribadito le osservazioni, in larga parte sovrapponibili a quelle già sollevate nel corso dell'istruttoria che si concentrano sul *dies a quo* e *ad quem* dell'illecito, come individuati nella CRI.

#### *i) Dies a quo*

69. Sia per TIM che per DAZN, l'erronea individuazione del *dies a quo* nel 27 gennaio 2021 sarebbe da ricondursi ai seguenti profili:

(i) La natura per oggetto dell'intesa non determina automaticamente che il *dies a quo* coincida con la data di sottoscrizione dell'accordo<sup>75</sup>.

(ii) La CRI non chiarisce perché l'apposizione di una condizione suspensiva renda comunque l'Accordo efficace ancor prima del suo avveramento. Secondo le Parti, l'oggetto contestato viene ad esistere solo dal 1° luglio 2021, quando TIM può commercializzare i servizi in *bundle*, coerentemente con la distinzione contenuta nel *Deal Memo* tra data di efficacia (marzo 2021) e di lancio (1° luglio 2021).

(iii) Soltanto dal 1° luglio 2021 vige il divieto di *partnership* con terzi; prova ne è che prima di tale data DAZN poteva liberamente stipulare o proseguire accordi, detenendo i diritti su 3 partite della precedente stagione calcistica (2018-2021).

Quanto al rapporto con *[omissis]*, il contratto sui diritti 2018-2021, in scadenza ad agosto 2022, sarebbe stato risolto - ad avviso di DAZN - per un inadempimento di *[omissis]* del *[omissis]*. Non vi sarebbe, quindi, nessun collegamento tra l'interruzione del rapporto con *[omissis]* e il *Deal Memo* e, anche vi fosse un collegamento, sottolinea TIM, ciò non consentirebbe comunque di retrodatare il *dies a quo* a gennaio 2021<sup>76</sup>.

<sup>74</sup> Si veda I857C, Doc. Istr. 151 – “Memoria finale TIM” e Doc. Istr. 156 – “Memoria finale DAZN”.

<sup>75</sup> A conferma della propria tesi, TIM richiama il caso I790 (Vendita Diritti Sportivi Serie A – 2015-2018) nel quale l'intesa restrittiva non è stata valutata a decorrere dalla data di sottoscrizione.

<sup>76</sup> Inoltre, Tim sostiene che non ci siano state negoziazioni effettive tra Vodafone e DAZN per i diritti 2021-2024, mentre DAZN afferma di avere manifestato la disponibilità a proseguire le trattative con Vodafone per tutti gli altri profili diversi dalla distribuzione dei contenuti della Serie A. Quanto alle penalizzazioni economiche previste dal *Deal Memo*, in capo a DAZN, in caso di vendita dei contenuti “à la carte” da parte di Vodafone queste erano strettamente necessarie per tutelare l'investimento finanziario di TIM.

Quanto all'interruzione delle trattative con *[omissis]*, non vi sarebbe alcun nesso causale con la sottoscrizione del *Deal Memo*: le interazioni contestate risalirebbero infatti al 2019-2020, periodo in cui DAZN stava avviando colloqui con vari operatori per definire accordi con un minimo garantito che *[omissis]* avrebbe legittimamente scelto di non considerare.

(iv) Le attività preparatorie tecniche e commerciali precedenti alla commercializzazione dei diritti sarebbero del tutto estranee al *Deal Memo*. In particolare, la campagna pubblicitaria di maggio/giugno 2021 non mirava ad avvantaggiare TIM nella distribuzione della Serie A non dando evidenza dell'esistenza dell'esclusiva. Inoltre, la trasmissione dei contenuti mediante il *multicast* sarebbe frutto di una scelta autonoma di TIM (anche perché DAZN non avrebbe avuto interesse a svantaggiare altri operatori) e l'onere di collaborazione tecnica tra le Parti decorreva solo dal 1° luglio 2021.

#### *ii) Dies ad quem*

70. Oltre a ribadire le argomentazioni già svolte nel corso del procedimento e precedentemente illustrate, l'erronea individuazione del *dies ad quem* nel 3 agosto 2022 si riconduce ad un'erronea impostazione di fondo.

71. In particolare, secondo le Parti, sostenere che l'intesa cessi solo con la fine dell'esclusiva e che le misure volontarie di luglio 2021 non abbiano eliminato le criticità *antitrust* connesse al *Deal Memo*, implicherebbe considerare erroneamente che ogni clausola di esclusiva violi l'articolo 101 TFUE e ciò contrasterebbe i principi del diritto *antitrust* in materia. Di conseguenza, il *dies ad quem* dovrebbe coincidere con il 2 agosto 2021, momento in cui le parti avrebbero implementato le misure volontarie e sarebbe quindi venuto meno il *bundle*.

72. Al riguardo, TIM ha depositato, unitamente alla memoria finale, una relazione economica che - focalizzandosi sull'analisi degli effetti - verte su due punti salienti: a) la crescita registrata nel segmento FTTH nel periodo dell'esclusiva non sarebbe dipesa da quest'ultima “*essendo risultata essere influente sull'assetto competitivo e sul posizionamento degli OAO, che ne potevano agevolmente replicare (i contenuti) risultati con strategie commerciali alternative*”; b) dopo il 3 agosto 2022 non si sarebbe registrato “*un mutamento delle dinamiche concorrenziali*” poiché le politiche commerciali degli OAO hanno continuato a non contemplare l'offerta di contenuti DAZN, deducendone che l'esclusiva non costituisse un vincolo concorrenziale apprezzabile per gli OAO.

#### *iii) Sulla sanzione*

73. Con riferimento alla quantificazione della sanzione TIM ha ribadito l'immodificabilità *in peius* della stessa, considerando anche l'assenza di considerazioni sul punto nella CRI.

Nelle denegata ipotesi di rideterminazione *in peius* della sanzione, DAZN, in via subordinata, ha altresì richiesto di ricalibrare la percentuale di gravità tenendo conto dell'adozione delle misure e della collaborazione dimostrata.

#### ***Le argomentazioni degli Intervenienti***

74. Differentemente, gli Intervenienti, con argomenti simili, hanno condiviso nelle proprie memorie<sup>77</sup> l'ampliamento del periodo di infrazione, così come indicato nella CRI.

In concreto, le considerazioni sviluppate, che ribadiscono quanto già sostenuto nel corso dell'istruttoria, supportano la correttezza dell'analisi svolta dagli uffici sul perimetro temporale dell'illecito.

<sup>77</sup> Si veda I857C – Doc. Istr. 148 (Wind Tre) – 150 (Fastweb) – 153 (Sky) – 155 (Vodafone) – 164 (Iliad).

*i) Dies a quo*

75. A sostegno dell'individuazione del 27 gennaio 2021 quale *dies a quo* vi sarebbe:

(i) sin dalla sottoscrizione del *Deal Memo* l'esclusiva garantita a TIM avrebbe compromesso il regolare svolgimento delle dinamiche competitive. Per effetto infatti delle limitazioni commerciali DAZN avrebbe proceduto all'improvvisa interruzione delle *partnership* e delle trattative, la cui conclusione si sarebbe dovuta necessariamente concludere prima del 1° luglio 2021. Quanto alle limitazioni di natura tecnica, l'Accordo avrebbe limitato *ab origine* la modalità di trasmissione al solo canale *internet*.

(i) l'adozione di campagne pubblicitarie anticipatorie dell'esclusiva dirette ad individuare i contatti dei potenziali clienti interessati.

Tali profili dimostrerebbero la produzione di effetti prima dell'avverarsi della condizione sospensiva e, in ogni caso, anteriormente a luglio 2021.

*ii) Dies ad quem*

76. L'individuazione del *dies ad quem* al 3 agosto 2022 sarebbe da ricondursi all'inidoneità delle misure - comunque non rispettate delle Parti - a superare le criticità concorrenziali, per i seguenti motivi:

- permanevano i seguenti vincoli contrattuali essenziali: a) TIM continuava ad essere l'unico operatore autorizzato alla distribuzione della Serie A, b) DAZN non poteva né distribuire i contenuti sportivi sul canale digitale terrestre e satellitare né concludere *partnership* con operatori diversi da TIM<sup>78</sup>;
- le misure non sarebbero state rispettate, avendo TIM comunque continuato a proporre, mediante campagne pubblicitarie ingannevoli, offerte non replicabili dai concorrenti determinanti un c.d. *bundle* di fatto;
- le clausole di *lock in* impedivano ai consumatori già abbonati di recedere dai contratti di connettività con TIM.

*iii) Sulla sanzione*

77. L'immodificabilità della sanzione, a seguito della rideterminazione temporale, non è preclusa all'Autorità che potrebbe modificarla *in peius* non essendo tale aspetto oggetto di intervenuto giudicato. In particolare, si renderebbe necessaria una nuova quantificazione della sanzione al fine di tenere in conto del più ampio confine temporale dell'intesa.

## **VI. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI**

78. In data 18 novembre 2025, è stato richiesto all'Autorità per le Garanzie delle Comunicazione (di seguito, AGCOM), ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, recante “*Istituzione dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo*”, di esprimere un parere relativamente allo schema di provvedimento di chiusura del presente procedimento.

79. In data 18 dicembre 2025 è pervenuto il parere di AGCOM che risulta adesivo circa le conclusioni cui l'Autorità è pervenuta all'esito del riesercizio del potere in merito all'accertata intesa restrittiva determinata dal *Deal Memo*.

---

<sup>78</sup> A sostegno dell'inidoneità vengono riportati i risultati positivi conseguiti da TIM successivamente all'adozione delle misure.

80. L'AGCOM ha condiviso sostanzialmente le considerazioni dell'Autorità in merito alla nuova definizione della durata temporale dell'infrazione. In particolare, appaiono condivisibili le valutazioni dell'AGCM in merito sia all'efficacia delle clausole del *Deal Memo* sin dalla data di sottoscrizione dell'accordo sia alla cessazione effettiva della condotta anticoncorrenziale con l'eliminazione del *set* di clausole di esclusiva tra TIM e DAZN sancita dal nuovo accordo del 3 agosto 2022. L'AGCOM ha pertanto deliberato di esprimere un parere adesivo.

## VII. VALUTAZIONI

### VII.1 Premessa

81. In via preliminare, appare necessario inquadrare le valutazioni di seguito svolte nell'ambito del potere di riedizione dell'Autorità così come delimitato dalla Sentenza CdS e, nella parte ivi confermata, dalla Sentenza TAR.

82. Il potere di riedizione del presente procedimento si articola, come illustrato nelle risultanze istruttorie di cui sopra, non soltanto su un attento riesame degli atti del procedimento originario, completa della fase preistruttoria, ma anche sulla documentazione acquisita nel corso del presente procedimento, nonché sul pieno contraddiritorio con le Parti e gli Intervenienti, sentiti nuovamente in audizione e intervenuti a mezzo di memorie scritte.

83. In questa prospettiva, in primo luogo, si procederà a ridefinire la durata della condotta posta in essere da TIM e DAZN attraverso la sottoscrizione del *Deal Memo* e, in particolare, ad individuare il suo momento iniziale (*dies a quo*) e quello finale (*dies ad quem*).

84. Per contro, la sussistenza stessa dell'intesa e la sua qualificazione come restrittiva della concorrenza, per oggetto, in violazione dell'articolo 101TFUE, risulta definitivamente accertata in relazione all'intesa posta in essere da TIM e DAZN, consistita in alcune delle clausole contenute nel *Deal Memo* che limitavano commercialmente e tecnicamente DAZN nell'offerta di servizi di televisione a pagamento e che ostacolavano gli operatori di telecomunicazioni concorrenti di TIM dall'intraprendere iniziative commerciali con DAZN. In altri termini, diversamente da quanto sollevato da TIM e DAZN nelle memorie finali, il perimetro dell'intesa restrittiva non è interessato dal presente procedimento, rimanendo fermo quanto già accertato nel provvedimento finale.

85. Al riguardo, si anticipa quanto sarà argomentato più diffusamente nei paragrafi che seguono, ossia che gli elementi istruttori sin qui descritti consentono di individuare come *dies a quo* dell'infrazione il 27 gennaio 2021 - giorno della sottoscrizione del *Deal Memo* - e come *dies ad quem* il 3 agosto 2022 - giorno in cui le Parti hanno sottoscritto un nuovo contratto che sostituisce il *Deal Memo* e in cui, in particolare, le clausole restrittive oggetto di contestazione sono state espressamente eliminate.

86. In secondo luogo, si svolgeranno le necessarie valutazioni in merito alla rideterminazione della sanzione di DAZN, alla luce delle risultanze istruttorie sopra illustrate in merito alla possibile incidenza del *Deal Memo* sulle vendite dirette di DAZN.

87. Al riguardo, si anticipa che le risultanze sopra illustrate non consentono di ritenere che il *Deal Memo* e, in particolare, il contributo finanziario dato da TIM a DAZN, abbiano inciso sulle vendite dirette di quest'ultima, che si ritiene debbano essere quindi espunte dal calcolo della sanzione applicata a DAZN.

88. Infine, appare utile ribadire che, alla luce della sentenza del Consiglio di Stato, DAZN Media non è parte dell'infrazione di cui in questa sede si ridetermina la durata e non è, da un punto di vista sostanziale, destinataria del presente provvedimento.

## VII. 2 Sulla durata dell'infrazione

**89.** Diversamente da quanto sostenuto dalle Parti, l'Autorità ha agito nel pieno e legittimo esercizio dei poteri avendo il TAR ed il Consiglio di Stato annullato parzialmente il Provvedimento finale limitatamente al profilo della durata, ordinando la riedizione del potere<sup>79</sup>. L'Autorità, pur tenendo in considerazione le statuzioni dei giudici amministrativi, non si è meramente uniformata alle stesse, ma ha di nuovo valutato gli elementi in atti nella completa autonomia e discrezionalità che ad essa compete.

**90.** Quanto al perimetro temporale dell'infrazione, come anticipato, dall'attività istruttoria espletata l'Autorità, nel riesercizio del potere, rileva che l'intesa ha avuto una durata compresa tra il 27 gennaio 2021 e il 3 agosto 2022.

### a) Sul dies a quo

**91.** In primo luogo, si ricorda che l'intesa in esame è restrittiva per oggetto – coerentemente con quanto confermato dal TAR e dal Consiglio di Stato – in considerazione della preclusione alla concorrenza intrinsecamente insita nelle clausole del *Deal Memo* oggetto di contestazione.

Infatti, il *Deal Memo*, sin dalla sottoscrizione, aveva il dichiarato obiettivo di limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico, gli investimenti e di applicare nei rapporti commerciali con gli altri concorrenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza.

Nel caso specifico, le clausole del *Deal Memo* la cui natura restrittiva è già stata accertata nel provvedimento finale hanno un'idoneità a pregiudicare le dinamiche competitive sin dalla stipulazione dello stesso, a nulla rilevando la presenza della condizione sospensiva. Pertanto il *dies a quo* dell'infrazione deve essere individuato nel 27 gennaio 2021, ossia nella data di sottoscrizione del *Deal Memo*.

**92.** Peraltro è la documentazione in atti a dimostrare la corretta individuazione del *dies a quo* sin dalla data della stipula dell'accordo e l'idoneità dello stesso a pregiudicare le dinamiche competitive, per le motivazioni *ivi* riportate.

**93.** Infatti, proprio dal momento della sottoscrizione del *Deal Memo* e proprio in attuazione dello stesso, si riscontrano le accertate limitazioni negoziali per DAZN, restrittive della concorrenza, consistenti nel divieto di concludere *partnership*<sup>80</sup> per la distribuzione dei contenuti calcistici 2021/2024 con operatori diversi da TIM e nel divieto di prorogare il contratto di distribuzione non esclusiva in essere con altri operatori<sup>81</sup>, per il quale residuava unicamente la facoltà di concedere i contenuti ai clienti preesistenti ovvero di offrirli a listino, in tal caso con penalizzazioni economiche a carico di DAZN.

**94.** Quanto appunto al mancato rinnovo del rapporto tra DAZN e *[omissis]* non può condividersi quale giustificazione l'avvenuta risoluzione del *[omissis]*, rilevando esclusivamente, ai fini del presente procedimento, la presenza già nel *Deal Memo* del divieto di proroga di tale specifico accordo. Non influiscono quindi le circostanze poi intervenute che, anche laddove non si fossero realizzate, non avrebbero comunque consentito la prosecuzione del rapporto in essere.

<sup>79</sup> Così si è infatti espresso il TAR al §37.1: “*l'accoglimento deve intendersi limitato alla declaratoria del dovere di rinnovazione del procedimento di esercizio del potere, in conformità di quanto statuito complessivamente nella presente sentenza in relazione a tutti e cinque i ricorsi: ne discende che l'efficacia dell'atto gravato avrà ora come termine finale il momento di modifica o sostituzione del provvedimento ad opera dell'Autorità all'esito della riedizione del potere*”. E, ancora: “[...] dichiara il dovere dell'AGCM di procedere alla riadozione del provvedimento, in conformità delle statuzioni della presente sentenza”.

<sup>80</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31- *Deal Memo - Letter F – Exclusivity*.

<sup>81</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31- *Deal Memo - Letter F – Exclusivity*.

**95.** Inoltre, la correttezza dell'individuazione del *dies a quo* trova conferma anche nelle avvenute attività preparatorie di natura tecnica e/o commerciale, che le *partnership* distributive richiedono e che devono tipicamente completarsi necessariamente prima del lancio sul mercato delle relative offerte<sup>82</sup>.

**96.** L'analisi condotta evidenza pertanto che le argomentazioni di TIM e DAZN volte a escludere l'inizio dell'intesa sin dalla stipulazione dell'Accordo non sono condivisibili e che, diversamente da quanto sostenuto dalle Parti nel corso dell'istruttoria, il *Deal Memo*, pur oggetto dell'apposizione di una condizione suspensiva, abbia determinato *ab origine* una restrizione immediata della concorrenza.

*b) Sul dies ad quem*

**97.** Con riferimento all'individuazione del *dies ad quem* dell'infrazione, la documentazione agli atti dimostra che solo a partire dal 3 agosto 2022 - data della stipula del nuovo contratto per la distribuzione dei contenuti sulla piattaforma TIM Vision (*Distribution Agreement*<sup>83</sup>) che ha sostituito l'Accordo precedente - si riscontra un mutamento sostanziale nella dinamica concorrenziale del mercato, essendo venuto meno il *set* di clausole costituenti l'esclusiva, che rappresenta il fulcro dell'intesa restrittiva accertata nel Provvedimento finale.

**98.** Ed infatti, in data 10 agosto 2022, DAZN ha depositato agli atti del procedimento originario l'accordo concluso con Sky relativo ai "servizi di piattaforma e promozione commerciale"<sup>84</sup> che ha consentito l'inclusione dell'App DAZN sulla piattaforma Sky Q (e su altri dispositivi). Parallelamente, facendo seguito ad interlocuzioni informali, sono state avviate trattative commerciali con altri due operatori di rete diversi da TIM, rispettivamente in data 29 agosto 2022 e 27 settembre 2022, che confermano il mutamento nelle dinamiche competitive perché consentono a tutti gli operatori di telecomunicazioni di negoziare *partnership* distributive per i contenuti della Serie A.

**99.** Non si ritiene, pertanto, accoglibile dall'Autorità la posizione delle Parti secondo cui la cessazione della condotta dovrebbe risalire alla data in cui le due imprese hanno adottato le sopra illustrate misure volontarie, ossia il 2 agosto 2021<sup>85</sup>. Con tali misure le Parti si sono impegnate a non dare esecuzione soltanto ad alcune delle clausole dell'Accordo<sup>86</sup>, rimanendo però in vigore le altre limitazioni tecnico commerciali - legate all'esclusiva - individuate come anticompetitive.

Ne discende che - a prescindere dalla loro puntuale esecuzione - queste non hanno comunque consentito di superare la totalità delle restrizioni fondamentali in essere, impedendo pertanto di poter identificare nel 2 agosto 2021 il *dies ad quem* dell'illecito.

**100.** Infatti, come si evince dalla documentazione in atti, tali misure, pur rappresentando un primo passo per la rimozione di talune delle criticità concorrenziali accertate, non hanno inciso su tutte le clausole restrittive, lasciando inalterati vincoli contrattuali essenziali, di cui si è detto sopra, tra cui:

- a) il divieto per DAZN di stipulare *partnership* con i concorrenti di TIM, per offrire i servizi DAZN in *bundle* o *à la carte*;

---

<sup>82</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31- *Deal Memo* - Letter Q, DC10135, Doc. Preistr. 32 "Segnalazione" e DC10135 Doc. Preistr. 34 "Risposta DAZN alla richiesta di informazioni del 27/05/2021", I857C Doc. 79 – "Verbale audizione Sky" e I857C, Doc. Istr. 24 – "Memoria Wind".

<sup>83</sup> I857, Doc. Istr. 321 - *Distribution Agreement* - Articolo 4 - *Non-Exclusivity*.

<sup>84</sup> I857, Doc. Istr. 325 - "Verbale di acquisizione documentazione".

<sup>85</sup> I857, Doc. Istr. 128 - "Relazione TIM su implementazione misure" - versione acc. in Doc. Istr. 143 e Doc. Istr. 139 - "Relazione DAZN su implementazione misure" versione acc. in Doc. Istr. 144.

<sup>86</sup> Si fa riferimento alle misure descritte nella nota a piè di pagina n. 63.

b) i vincoli afferenti al mercato delle *pay-tv*: fino alla data del 3 agosto 2022, ancora persisteva l'esclusiva ed il divieto per DAZN di distribuire il proprio servizio sulle piattaforme DTT e DTH<sup>87</sup>. In tal senso anche l'estensione al digitale terrestre, prevista come soluzione di *back up*, non ha comunque modificato tale quadro, lasciando immutate le limitazioni concorrenziali fissate dal *Deal Memo*;

c) la strategia di promozione commerciale di TIM, nei periodi di massima domanda per tali contenuti, dal 27 gennaio 2021 al 3 agosto 2022, in prossimità delle stagioni calcistiche 2021/2022 e 2022/2023, ha continuato a generare effetti duraturi e lesivi della contendibilità del mercato, amplificati dalle stringenti clausole di *lock-in*, che imponevano vincoli economici e temporali in caso di recesso anticipato<sup>88</sup>.

**101.** In conclusione, soltanto con il superamento del *set* di clausole che componevano l'esclusiva e la contestuale apertura a nuovi accordi commerciali, è possibile individuare la cessazione effettiva della condotta anticoncorrenziale, rendendo il 3 agosto 2022 la data di cessazione dell'infrazione.

### VII.3 Sulla gravità e durata dell'infrazione

**102.** Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei casi di infrazioni gravi, l'Autorità applica una sanzione amministrativa pecuniaria alle imprese interessate. Secondo la giurisprudenza comunitaria, per valutare la gravità di una infrazione si deve tenere conto di una serie di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa. La giurisprudenza ha, altresì, chiarito che la gravità dell'infrazione può essere valutata considerando in particolare la natura della restrizione della concorrenza, il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte, nonché la durata dell'infrazione<sup>89</sup>. Tali elementi sono sintetizzati nelle *“Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90”* (di seguito, Linee Guida), deliberate dall'Autorità il 25 febbraio 2025.

**103.** Nel caso di specie, si richiama quanto accertato nel provvedimento finale del procedimento principale. In particolare rileva la circostanza che, quanto alla natura dei comportamenti, l'accordo del 27 gennaio 2021 fra TIM e DAZN è riconducibile ad un'intesa grave nella misura in cui esso è stato volto a limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti e nell'applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza. Al riguardo va considerata la particolare rilevanza dei contenuti audiovisivi relativi alle gare del campionato di Serie A per il triennio 2021/2024 e la circostanza che l'intesa ha avuto concreta attuazione, posto che le Parti hanno formalmente stipulato l'accordo, ponendo in essere promozioni commerciali e strategie di vendita in linea con il suo contenuto.

**104.** Quanto alla durata, alla luce dell'istruttoria svolta, diversamente da quanto originariamente accertato e all'esito delle risultanze istruttorie sopra illustrate, l'intesa in esame si colloca in un arco temporale che va dal 27 gennaio 2021, data in cui DAZN, attraverso la società DAZN Limited, ha stipulato con TIM un accordo per la realizzazione di una *partnership* per la distribuzione ed il supporto tecnologico, denominato *Deal Memo Distribution*, sino al 3 agosto 2022, data in cui TIM e DAZN hanno provveduto a stipulare un nuovo accordo per la distribuzione dei contenuti DAZN

<sup>87</sup> DC10135, Doc. Preistr. 31- *Deal Memo* - Section F.

<sup>88</sup> I857, Doc. Istr. 353 “Verbale audizione Iliad del 28/09/2022” - versione accessibile Doc. Istr. 365 e I857C, Doc. 75 – “Verbale audizione Iliad del 9/05/2025”.

<sup>89</sup> *Ex multis*, sentenza Corte di Giustizia, 19.3.2009, C-510/06P, punti 71 e ss.

sulla piattaforma TIM Vision, denominato *Distribution Agreement*<sup>90</sup>, caratterizzato dall'eliminazione secca del *set* di clausole di esclusiva fra TIM e DAZN.

#### VII.4 Determinazione della sanzione

##### a) Criteri generali

**105.** Al fine di individuare i criteri per la determinazione della sanzione, occorre tenere presente, oltre a quanto previsto dal citato articolo 15, comma 1, anche il disposto dell'articolo 11 della legge 24 novembre 1981, n. 689, come richiamato dall'articolo 31 della legge n. 287/1990, dei criteri interpretativi enucleati nelle citate Linee Guida.

**106.** Con riguardo al calcolo della sanzione, seguendo i punti 7 e seguenti delle Linee Guida, si prende come riferimento il valore delle vendite di beni o servizi interessati dall'infrazione, realizzate dalle imprese nei mercati rilevanti nell'ultimo anno intero di partecipazione alle infrazioni.

**107.** Nel caso di specie, con riferimento a DAZN, il fatturato specifico considerato ai presenti fini sarà solo quello conseguito dal versamento da parte di TIM del minimo garantito previsto dal *Deal Memo* e non il fatturato conseguito dalle vendite dirette. Infatti, nel riesercizio del potere, è stata effettuata un'apposita verifica volta ad accertare l'effettiva incidenza del *Deal Memo* sulle vendite dirette realizzate da tale società e, da tale verifica, non sono emersi elementi sufficienti ed idonei ad effettuare una chiara stima di tale incidenza, né, in particolare, dell'incidenza della provvista finanziaria di TIM per la partecipazione alla gara e l'aggiudicazione dei diritti. Ne deriva, coerentemente con le indicazioni fornite nella Sentenza CdS che le vendite dirette sono integralmente scomputate nel calcolo della sanzione a carico di DAZN.

**108.** Ai fini della determinazione dell'importo base della sanzione, al valore delle vendite, come sopra determinato, dovrà essere applicata una specifica percentuale individuata in funzione della gravità della violazione, rispetto alla quale si rinvia integralmente a quanto rappresentato al paragrafo precedente. Secondo le Linee Guida, in particolare, la proporzione considerata deve essere fissata a un livello che può raggiungere il 30% del valore delle vendite, “*in funzione del grado di gravità della violazione*” (punto 11).

**109.** Ulteriori criteri di qualificazione della gravità (punto 14) sono: *i)* le condizioni di concorrenza nei mercati interessati (quali, ad esempio, il livello di concentrazione, l'esistenza di barriere all'entrata); *ii)* la natura dei prodotti o servizi, con particolare riferimento al pregiudizio all'innovazione; *iii)* l'attuazione o meno della pratica illecita; *iv)* la rilevanza dell'effettivo impatto economico o, più in generale, degli effetti pregiudizievoli sul mercato e/o sui consumatori.

**110.** Secondo le Linee Guida, la durata dell'infrazione ha un impatto sulle conseguenze pregiudizievoli dell'infrazione e, dunque, risulta meritevole di valorizzazione nella determinazione dell'ammontare appropriato della sanzione.

**111.** Ai sensi del punto 17 delle Linee Guida, al fine di conferire al potere sanzionatorio dell'Autorità il necessario carattere di effettiva deterrenza, con specifico riferimento alle più gravi restrizioni della concorrenza, indipendentemente dalla loro durata e dalla loro effettiva attuazione, l'Autorità potrà considerare opportuno l'inserimento nell'importo base di un ammontare supplementare, compreso tra il 15% e il 25% del valore delle vendite dei beni o servizi oggetto dell'infrazione (c.d. *entry fee*).

**112.** Ai sensi del punto 25 delle Linee Guida, infine, l'Autorità potrà incrementare la sanzione finale fino al 50% della medesima qualora l'impresa responsabile dell'infrazione abbia realizzato nell'ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida un fatturato totale a livello

---

<sup>90</sup> I857, Doc. istr. 321 - *Distribution Agreement*.

mondiale particolarmente elevato rispetto al valore delle vendite dei beni o servizi oggetto dell'infrazione oppure appartenga a un gruppo di significative dimensioni economiche.

*b) Circostanze attenuanti*

**113.** Sulla base del punto 19 delle Linee Guida Sanzioni dell'Autorità, l'importo di base della sanzione, determinato come descritto nei paragrafi che precedono, potrà essere incrementato per tener conto di specifiche circostanze che aggravano (circostanze aggravanti) o attenuano (circostanze attenuanti) la responsabilità dell'autore della violazione, con particolare riferimento al ruolo svolto dall'impresa nell'infrazione, alla condotta da essa tenuta nel corso dell'istruttoria, nonché all'opera svolta dall'agente per l'eliminazione o l'attenuazione delle conseguenze della violazione e alla personalità dello stesso, anche alla luce di quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981.

Nel caso di specie, l'Autorità non ritiene sussistenti né circostanze aggravanti né circostanze attenuanti.

*c) Quantificazione sanzione*

**114.** Nel Provvedimento Finale, l'Autorità aveva irrogato a TIM e DAZN le sanzioni applicando i parametri di cui alla seguente Tabella 1:

**Tabella 1 – Riepilogo elementi costitutivi della sanzione - I857**

Parte	Fatturato specifico 2021	% gravità	Durata	Importo base	Attenuante
<b>TIM S.p.a.</b>	<b>[€ 50.000.000-100.000.000]</b>	<b>15%</b>	<b>32 giorni</b>	<b>€ 1.086.824,04</b>	<b>30%</b>
<b>DAZN Limited</b>	<b>[€ 500.000.000-1.000.000.000]</b>	<b>15%</b>	<b>32 giorni</b>	<b>€ 10.343.215,49</b>	<b>30%</b>

**115.** Sulla base degli elementi sopra indicati, la sanzione applicata nei confronti di TIM e DAZN risultava quella indicata nella Tabella 2:

**Tabella 2 - Sanzione finale irrogata a TIM S.p.A. e DAZN Limited - I857**

Parti	Sanzione irrogata
<b>TIM S.p.a.</b>	<b>€ 760.776,82</b>
<b>DAZN Limited</b>	<b>€ 7.240.250,84</b>

**116.** In sede di riedizione del proprio potere sanzionatorio, alla luce delle risultanze istruttorie sopra illustrate, l'Autorità ritiene di modificare le sanzioni irrogate nel Provvedimento Finale nei limiti di seguito indicati.

**117.** Con riferimento a DAZN Limited, per la nuova quantificazione della sanzione, verrà utilizzato il fatturato specifico consistente nel solo fatturato derivante dal *Deal Memo* e consistente nel versamento da parte di TIM del minimo garantito, pari a *[€ 250.000.000 - 500.000.000]*.

**118.** Quanto alla durata dell'infrazione, per le motivazioni sopraindicate, la condotta ha avuto lungo dal 27 gennaio 2021 al 3 agosto 2022.

**119.** Ai fini della quantificazione delle sanzioni, l'identificazione di una maggiore durata rispetto a quella accertata nel provvedimento finale dell'originario procedimento e l'assenza di circostanze attenuanti, potrebbero astrattamente determinare una *reformatio in peius* della sanzione allora applicata a TIM e a DAZN.

Tuttavia, l'Autorità ritiene che, nel caso di specie, trovi applicazione l'articolo 34 delle Linee guida sopra richiamate, in base al quale “.... specifiche circostanze [...] possono giustificare motivate deroghe dall'applicazione delle presenti Linee Guida, di cui si dà espressamente conto nel provvedimento che accerta l'infrazione”.

In particolare, nel caso di specie, pur avendo accertato una maggiore durata della condotta illecita, anche alla luce delle vicissitudini processuali che hanno interessato il provvedimento n. 30699 del 28 giugno 2023, il tempo trascorso e le peculiari caratteristiche della vicenda in esame, l'Autorità ritiene, nell'esercizio della propria discrezionalità, di non procedere alla *reformatio in peius* della sanzione né per TIM né per DAZN.

Ne discende che l'Autorità ritiene congruo nel caso di specie non modificare la sanzione irrogata a TIM e rideterminare la sanzione da irrogare a DAZN solo in funzione del minor fatturato specifico preso come base di calcolo preso a riferimento.

**120.** Pertanto, alla luce di quanto precede, la sanzione imposta a TIM non è oggetto di alcuna rideterminazione rispetto a quella sopra indicata nella Tabella 2 e già irrogata con il provvedimento finale, mentre la sanzione imposta a DAZN è ridotta, in ragione del minore importo del fatturato specifico utilizzato ai fini del calcolo della sanzione, a € 3.673.716,63.

#### **VII.5 Le modifiche al Provvedimento del 28 giugno 2023, n. 30699**

**121.** Alla luce di tutto quanto precede, dell'istruttoria svolta e in sede di riedizione del potere di accertamento così come richiesto dal Giudice Amministrativo, l'Autorità ritiene che il provvedimento finale debba essere parzialmente modificato in quanto:

- gli elementi in atti indicano che la durata dell'infrazione, riconducibile alle clausole di esclusiva contenute nell'accordo stipulato fra TIM e DAZN Limited, risulta compresa tra 27 gennaio 2021 (data di sottoscrizione del *Deal Memo*) e il 3 agosto 2022 (data di sottoscrizione del *Distribution Agreement*);
- DAZN Media non è coinvolta nell'infrazione ivi accertata;
- la sanzione irrogata a DAZN è ridotta ed è pari a un importo di € 3.673.716,63, mentre rimane invariata la sanzione applicata a TIM con provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023.

Tutto ciò premesso e considerato:

RITENUTO che l'infrazione accertata nel provvedimento del 28 giugno 2023 tra TIM e DAZN Limited non sia imputabile anche a DAZN Media Services S.r.l.;

RITENUTO che l'infrazione accertata nel provvedimento del 28 giugno 2023 tra TIM e DAZN Limited abbia una durata dal 27 gennaio 2021 fino al 3 agosto 2022;

RITENUTO che la sanzione irrogata a DAZN Limited con il provvedimento del 28 giugno 2023 tra TIM e DAZN Limited debba essere ridotta nei sensi di cui in motivazione;

#### **DELIBERA**

- a) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, DAZN Media Service S.r.l. non è parte dell'infrazione accertata con il provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023, a conclusione del procedimento istruttorio I857 - Accordo TIM-DAZN Serie A 2021/2024;

- b) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, l'intesa accertata con il provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023, a conclusione del procedimento istruttorio I857 - Accordo TIM-DAZN Serie A 2021/2024, in violazione dell'articolo 101 TFUE e consistente nell'adozione di alcune clausole dell'accordo stipulato fra TIM e DAZN denominato *Deal Memo*, ha una durata che inizia dal 27 gennaio 2021 e cessa al 3 agosto 2022;
- c) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, la sanzione irrogata a DAZN Limited dal provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023, è ridotta alla seguente sanzione pecuniaria: € 3.673.716,63.
- d) che il provvedimento n. 30699, adottato dall'Autorità nell'adunanza del 28 giugno 2023, a conclusione del procedimento istruttorio I857 - Accordo TIM-DAZN Serie A 2021/2024, è modificato nei sensi di cui in motivazione limitatamente al capitolo VI. – “Valutazioni” e del deliberato, come di seguito indicato:

## VI. VALUTAZIONI

**270.** In via preliminare, si rileva che, alla luce di quanto statuito nella sentenza del Consiglio di Stato 5357/2025<sup>91</sup>, DAZN Media non risulta soggettivamente interessata dal presente provvedimento in quanto non le è imputabile la partecipazione all'intesa relativa al *Deal Memo* TIM/DAZN.

*a) Considerazioni sulle osservazioni dei terzi e dei segnalanti*

**271.** In merito alle argomentazioni sviluppate dalle parti intervenienti sulla definizione dell'oggetto del procedimento, si rileva che esse non possono trovare accoglimento con riferimento all'ipotesi della configurazione di un abuso di posizione di dominante in violazione dell'articolo 102 TFUE.

**272.** Il perimetro dell'oggetto del presente procedimento è incentrato sulla valutazione dell'Accordo fra TIM e DAZN per i profili descritti nell'avvio del procedimento del 6 luglio 2021, relativi ad una violazione dell'articolo 101 TFUE. Rinvia alle valutazioni svolte più ampiamente successivamente, si osserva che tale contratto contiene previsioni che configurano una violazione dell'articolo 101 TFUE senza che rilevi la posizione ricoperta da TIM in alcuno dei mercati rilevanti ai fini della configurazione di un presupposto applicativo dell'articolo 102 TFUE, rappresentato dalla sussistenza di una posizione dominante. In ogni caso, non risultano agli atti elementi che indichino la sussistenza di condotte unilaterali di Telecom suscettibili di essere valutate autonomamente rispetto all'Accordo.

**273.** Tali considerazioni valgono anche con riferimento alle istanze cautelari presentate ai sensi dell'articolo 14-bis della legge n. 287/1990 da parte di alcuni operatori intervenienti nel presente procedimento con riferimento ad alcune promozioni operate da TIM nella vigenza del predetto Accordo. Esse risultano una mera conseguenza dell'Accordo concluso fra TIM e DAZN e la valutazione delle stesse è pertanto assorbita dalle considerazioni di merito che saranno successivamente svolte.

**274.** In merito alla mancata osservanza delle misure presentate da TIM, prospettata da alcune Parti nel corso del procedimento, è sufficiente rilevare che, oltre ad essere state assunte volontariamente, le misure sono risultate funzionali alle valutazioni svolte nel provvedimento numero 29778, del 27 luglio 2021.

---

<sup>91</sup> In particolare si vedano §11.3-11.6.

**b) L'accordo TIM/DAZN del 27 gennaio 2021: le clausole del Deal Memo**

**275.** L'articolo 101, paragrafo 1, TFUE stabilisce che sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno. In particolare, l'articolo 101, paragrafo 1, lettere *b*) e *d*) TFUE stabilisce che sono vietati tutti gli accordi consistenti nel limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti e nell'applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza.

**276.** Le argomentazioni di TIM e DAZN tese a considerare come non restrittivo della concorrenza il *Deal Memo*, per assenza di un'intesa illecita per oggetto e/o di effetti restrittivi della concorrenza, configurando possibili esenzioni ai sensi del Regolamento VBER o l'applicazione del comma 3 dell'articolo 101 TFUE, impongono di identificare il perimetro della valutazione condotta nel presente provvedimento.

**277.** Va innanzitutto sottolineato che oggetto di contestazione non è il *Deal Memo* sottoscritto il 27 gennaio 2021 nel suo complesso, ma esclusivamente le clausole in esso contenute che limitano commercialmente e tecnicamente DAZN nell'offerta di servizi di televisione a pagamento, e che ostacolano gli operatori di telecomunicazioni concorrenti di TIM dall'intraprendere iniziative commerciali con DAZN.

**278.** Le clausole restrittive della concorrenza sono contenute in particolare nella lettera F) del *Deal Memo*. Esse sono le medesime oggetto di contestazione nel provvedimento di avvio del 6 luglio 2021, nel cui ambito è stato instaurato il *sub-procedimento cautelare* ai sensi dell'articolo 14-bis della legge n. 287/1990 che si è concluso con delibera del 27 luglio 2021 di non adozione di provvedimento in virtù delle iniziative adottate da TIM e DAZN. Al riguardo, giova osservare che, nelle predette fasi istruttorie, non è mai stato oggetto di stigmatizzazione il *Deal Memo* nel suo complesso.

**279.** In particolare, l'accordo prevede una esclusiva in favore di TIM, attraverso un'articolata disciplina contenuta nella previsione di cui alla *letter F - Exclusivity* e, specificamente:

- TIM sarà l'unico operatore di telecomunicazione e operatore media audiovisivo autorizzato da DAZN a vendere il servizio DAZN in modalità congiunta (“*hard bundle*”) o con un'offerta *à la carte*<sup>92</sup>.

- Viene espressamente previsto il divieto per DAZN di formulare offerte in *partnership* con altri operatori concorrenti per tutta la durata del rapporto contrattuale, in particolare si prevede che DAZN non potrà, né direttamente, né indirettamente, autorizzare altri operatori di telecomunicazione o media audiovisivi a offrire congiuntamente o *à la carte* i servizi DAZN<sup>93</sup>. Gli operatori sono individuati nominativamente nello *Schedule 1* (operatori media audiovisivi) e *Schedule 2* (operatori di telecomunicazione).

- Il contratto stabilisce anche dei limiti alla distribuzione diretta da parte di DAZN dei propri servizi, stabilendo che DAZN: (i) non potrà offrire il proprio servizio in piattaforme diverse da *internet* o inserirlo in altri canali o servizi; (ii) non potrà *sub-licenziare* i diritti sportivi a eccezione

---

<sup>92</sup> “*TIM shall be the only Telco Operator (as defined below) and/or VPD Operator (as defined below) in the Territory authorized by DAZN to Hard Bundle and/or offer on an a la carte basis the DAZN Service in the Territory to residential customers during the Period.*”.

<sup>93</sup> “*DAZN shall not directly or indirectly authorize any Telco Operator and/or VPD Operator to Hard Bundle and/or offer on an a la carte basis the DAZN Service in the Territory during the Period to residential customers.*”.

delle tre partite della Serie A in co-esclusiva<sup>94</sup>; (iii) non potrà consentire, dal 1° luglio 2021, che l'app DAZN e il canale DAZN 1 siano disponibili nei dispositivi Sky Q degli utenti residenziali di Sky o in qualsiasi altro servizio o dispositivo per i clienti Sky (ad esempio, Now TV stick)<sup>95</sup>.

- Con riferimento a un contratto di distribuzione non esclusiva di DAZN in essere fino all'agosto 2022, viene prevista una disciplina particolare volta a ridurre o eliminare del tutto il rapporto contrattuale. In particolare, DAZN dovrà alternativamente: (A) non rinnovare o estendere il contratto e impedire a [omissis], fino alla scadenza, di promuovere o offrire i servizi DAZN a nuovi sottoscrittori, permettendo ai già sottoscrittori di utilizzare il servizio, permettendo solo a questi ultimi di accedere alla app di DAZN nella [omissis] TV, fino all'agosto 2022<sup>96</sup>; oppure (B) rendere disponibile a [omissis] solo un servizio à la carte<sup>97</sup>, ma in questa opzione vi sono delle penalizzazioni economiche per DAZN, in particolare il minimo garantito viene ridotto per lo stesso ammontare dei ricavi fatturato da [omissis]<sup>98</sup>.

**280.** Nell'Accordo sono poi puntualmente descritte le attività consentite a DAZN: (i) vendere il servizio DAZN direttamente, (ii) distribuire il servizio DAZN à la carte tramite terze parti autorizzate (tra cui sono esclusi gli operatori di telecomunicazioni e i fornitori di servizi media audiovisivi) ma DAZN non potrà fare sconti su Amazon TV per più di 2 mesi o prima di 30 giorni dall'inizio di ogni stagione della Serie A, (iii) distribuire il servizio DAZN in combinazione con altri servizi e prodotti tramite terze parti autorizzate (tra cui sono esclusi gli operatori di telecomunicazioni e i fornitori di servizi media audiovisivi); (iv) permettere meccanismi di addebito diretto (*direct carrier billing*) tramite terze parti autorizzate<sup>99</sup>. Nell'Accordo si precisa che le parti

---

94 “In respect of distribution to residential customers and without prejudice to any provision of the Non-Rights Service as described below, DAZN shall not distribute (i) the DAZN Service other than via the internet, or (ii) live sports events, which are available on the DAZN Service, on any other channel or service, save that (in both cases) DAZN shall be under no such restrictions in respect of any sub-licensing of any sports content (which for clarity will not apply to the Live Broadcast Rights in respect of the Rights”).

95 “DAZN confirms that, as of the Launch Date, the DAZN app and the channel DAZN 1 respectively shall no longer be available on residential Sky Q devices and on any other residential Sky branded devices and services (e.g. NOW TV stick, NOW TV etc.”).

96 “A. (i) DAZN does not extend or renew such agreement (save to the extent (and only to such extent) required in order to achieve (ii) below); and (ii) [omissis] shall not be entitled to offer or promote (whether as part of a bundle and/or on an à la carte basis) the DAZN Service and/or accept any new subscriber of the DAZN Service during the Period, save that subscribers who will have already signed up to the DAZN Service via [omissis] prior to the Launch Date shall continue to have access to the DAZN Service (including via the [omissis] STB until 31 August 2022) for the duration of their subscription, with [omissis] being entitled to provide billing services to DAZN in respect of the same subscribers until and no later than 31 August 2022.”.

97 “No later than the Launch Date, DAZN makes the Non-Rights Service available to [omissis] only on an à la carte basis under the [omissis] Agreement (including via the [omissis] STB).”.

98 “In circumstances where DAZN elects to pursue this option B, (a) DAZN shall, subject to its existing contractual obligations, take commercially reasonable steps, compliant with applicable law, to seek to respect the exclusivity granted to TIM under this section F; and (b) subscribers shall be entitled to sign up to the Non-Rights Service pursuant to the [omissis] Agreement until 31 August 2022 (and may be billed by [omissis] for such subscriptions) (the “[omissis] Subscribers”) without DAZN being in breach of this section F and: [...] (ii) the Annual MG in respect of each relevant contract year shall be reduced by an amount equal to any revenues (exclusive of VAT) received by DAZN in respect of [omissis] Subscribers (the “[omissis] Revenues”) in that contract year.”.

99 “For the avoidance of doubt, DAZN shall be entitled to: (i) retail the DAZN Service directly to subscribers in the Territory itself; (ii) distribute the DAZN Service on an à la carte basis including at discounted rates and/or with introductory offers via Permitted Third Parties (as defined below), save that in respect of Amazon Fire TV and/or Amazon Fire TV Stick only (a) there shall be no more than 2 (two) promotions involving discounted rates and/or introductory offers in any contract year, and (b) such promotions shall not be live in the 30 (thirty) days immediately preceding or at the very start of any relevant Serie A Season; (iii) distribute the DAZN Service in combination with other products or services offered by Permitted Third Parties, with the only exception that DAZN shall not be entitled to enter into bundle deals with Amazon in respect of its Fire TV Service; and (iv) without prejudice to (iii) above, integrate direct carrier billing with Permitted Third Parties to allow subscribers to pay for the DAZN Service via their existing billing arrangements with the same. For clarity, Permitted Third Parties will not be restricted”.

non autorizzate non potranno fare riferimento pubblicitario ai servizi DAZN nemmeno indirettamente (ad esempio se vendono prodotti che sono legittimati ad avere DAZN installato)<sup>100</sup>.

**281.** A fronte di tali accordi commerciali, è previsto un minimo garantito che TIM corrisponderà a DAZN (*letter J – Fees and Minimum Guarantee*)<sup>101</sup>. Tuttavia, l'Accordo prevede espressamente il mantenimento della propria efficacia anche nel caso in cui cessi l'esclusiva (*letter F – Exclusivity*)<sup>102</sup>. In tale ipotesi, in caso di non raggiungimento del minimo garantito da parte di TIM, si prevede un meccanismo di salvaguardia basato sul numero totale di utenti raggiunti da DAZN per il tramite di altri operatori diversi da TIM<sup>103</sup>.

**282.** Per quanto concerne le soluzioni tecniche, l'Accordo prevede l'integrazione di DAZN con la *Content Delivery Network* (CDN)<sup>104</sup> di TIM, al fine di garantire la migliore qualità possibile, nonché obblighi di collaborare in buona fede tra le Parti (*Letter Q - Network and Piracy Services*)<sup>105</sup>.

**283.** Le clausole sopra illustrate si caratterizzano per un tenore restrittivo della concorrenza per oggetto per la circostanza di essere indirizzate precipuamente ad escludere gli OAO, con un obiettivo di carattere selettivo. Al riguardo, rileva la circostanza che le clausole sono indirizzate nei confronti

<sup>100</sup> “For example, DAZN shall not authorize [omissis] to promote the availability of the Rights through Amazon Fire TV Stick which may be sold in combination with a [omissis] subscription or prepaid service, if DAZN has the legal right to consent to such matters.”

<sup>101</sup> “Minimum guarantee: TIM undertakes to pay a minimum guarantee fee per contract year (each an “Annual MG”, which, together with the Annual MGs due for the other contract years during the Period, constitute the “Total MG”) equal to: [omissis].”

<sup>102</sup> “Notwithstanding the 2nd (second) paragraph of section U below, it is understood between the Parties that they have agreed to enter into this Deal Memo and the [omissis] on the basis of exclusivity in this section F can be ensured as such throughout the Period. Therefore, in case (A) any such conditions of exclusivity are or will be considered invalid, illegal or unenforceable in the future as a result of any formal determination by the relevant competent court and/or relevant regulatory authority with immediate effect, and (B) the scope of the exclusivity granted to TIM hereunder is reduced and DAZN enters into alternative arrangement(s) with Telco Operators and/or VPD Operators which would (prior to such formal determination) have been prevented by the exclusivity arrangements under this section F (the date on which both (A)and (B) occur being the “Non-Exclusive Date”):

*From the Non-Exclusive Date, following the 30 (thirty) days discussion in good faith under section U below without reaching an agreed amendment to this Deal Memo or the [omissis] (as applicable), the exclusivity granted in this section F shall cease to apply, DAZN shall be entitled to distribute the DAZN Service to Telco Operators and/or VPD Operators and the following shall apply as TIM's sole and exclusive remedy under this Agreement (and, for the avoidance of doubt, no termination right shall arise).”*

<sup>103</sup> “Where the Non-Exclusive Date arises part way through a contract year, the Parties agree that from that point to the end of that contract year (the “Affected Period”) if: (1) the aggregate DAZN Fees due by TIM in respect of the Affected Period are less than the Annual MG attributable to the Affected Period, and the average aggregate number of Global DAZN Subscribers over such Affected Period is below [omissis] (such difference being the “Subs Shortfall”), then at the end of that contract year DAZN shall reimburse TIM, •the amount by which the relevant Annual MG attributable to the Affected Period exceeds the aggregate DAZN Fees due from TIM for the Affected Period; •less an amount calculated as follows: Subs Shortfall [omissis] x DAZN Fees x number of months included in the Affected Period (i.e. an amount equal to [omissis] of the DAZN Fees that would have been payable throughout the Affected Period in respect of the Subs Shortfall). For clarity, (a) the calculations in respect of any part months during the Affected Period shall be pro-rated to reflect such part month; (b) if the calculation above results in a negative number, the amount shall be deemed to be zero; and (c) the adjustment of the Annual MG in section J(iii) below shall not apply for the Affected Period; or (2)the aggregate DAZN Fees due by TIM in respect of the Affected Period are less than the Annual MG attributable to the Affected Period and the average aggregate number of Global DAZN Subscribers over the Affected Period is [omissis] or above, then DAZN shall reimburse TIM at the end of the contract year for the difference between the actual aggregate DAZN Fees for the Affected Period and the Annual MG attributable to the Affected Period’.

<sup>104</sup> CDN o *Content Delivery Network*. Con tale termine si indicano di infrastrutture di rete create per consegnare o distribuire contenuti statici o multimediali agli utenti, su richiesta, con prestazioni, in termini di ritardo d'accesso e di larghezza di banda utilizzata, di gran lunga superiori rispetto alle soluzioni che non fanno uso di esse. Le CDN - chiamate anche *Enterprise Content Delivery Network* (ECDN) - sono, in particolare, reti di trasmissione aggiuntive e server, poste in corrispondenza dei tratti della rete *internet* con maggiori probabilità di congestione, che consentono di beneficiare di capacità di trasmissione dedicata e di spazio per copiare e archiviare le informazioni presenti sui server originari.

<sup>105</sup> “Content Delivery Network (CDN) Services The Parties shall discuss in good faith the provision by TIM during the Period of CDN services to DAZN [omissis].”

di una categoria di soggetti ben individuata, quali gli operatori di telecomunicazioni concorrenti di TIM nei mercati della connettività, citando espressamente precedenti pattuizioni intercorrenti con *player* ben individuati.

**c) La natura di intesa verticale e l'applicazione del VBER**

**284.** Nel corso del procedimento, le Parti hanno sostenuto che il *Deal Memo* presenta la struttura di accordo verticale. Tale configurazione, oltre a non consentire di qualificare lo stesso come intesa restrittiva per oggetto, consentirebbe allo stesso di fruire dell'esenzione al Regolamento VBER n. 720/2022<sup>106</sup> (e prima ancora del VBER 2010)<sup>107</sup>.

**285.** Si rileva che l'accordo in esame con le clausole in esso contenute non è esentabile per assenza delle pre-condizioni di applicazione della normativa richiamata dalle Parti e per la circostanza che le clausole oggetto di valutazione non superano il *test* di proporzionalità e adeguatezza.

**286.** In particolare, le restrizioni concorrenziali derivanti dalle clausole contestate contenute nel *Deal Memo* del 27 gennaio 2021 intercorrono fra soggetti che operano nelle medesime catene della filiera per la fornitura dei contenuti audiovisivi e non risultano indispensabili ai fini del conseguimento dell'obiettivo dell'accordo.

**287.** Nel tentativo di dedurre l'applicazione del VBER, da escludere nel caso di specie, le parti sottolineano strumentalmente gli aspetti verticali di un'intesa che invece intercorre tra operatori direttamente concorrenti anche sul mercato dell'acquisto di contenuti audiovisivi sportivi *premium* e su quello della vendita al dettaglio di contenuti audiovisivi. Inoltre, con l'accordo in esame TIM di fatto rinunciava a partecipare direttamente alla gara indetta dalla LNPA fornendo, come evidenziato dalle stesse Parti, un sostanziale contributo economico a DAZN affinché risultasse vincitrice della gara stessa e limitandosi TIM a gestire la fase distributiva del prodotto su *internet*. L'accordo pertanto è intervenuto tra imprese di fatto concorrenti ed ha quindi anche una connotazione orizzontale di particolare rilievo.

**288.** L'esclusiva prevista nel *Deal Memo* escludeva poi di fatto la possibilità per i concorrenti di replicare l'offerta dei servizi di telecomunicazione di TIM, unico soggetto in grado di proporre un *bundle* di TIMVision con il servizio DAZN, destinato esclusivamente ai clienti TIM, interessati ad acquistare contenuti calcistici, e con un prezzo agevolato.

**289.** In questa prospettiva, si è di fronte ad un contratto affatto peculiare, considerato il contesto in cui è stato redatto, con effetti misti, allo stesso tempo di carattere orizzontale e verticale, evidenziato da TIM e DAZN nelle loro difese articolate in sede di memorie conclusive e di audizione finale.

**290.** In particolare, le clausole hanno un rilievo orizzontale, coinvolgendo anelli della filiera dei servizi ove sono presenti entrambi gli operatori, come nel caso della clausola che limita la capacità di DAZN di effettuare sconti<sup>108</sup>; al contempo, le clausole di esclusiva e che limitano in generale la

---

<sup>106</sup> Regolamento (UE) 2022/720 della Commissione del 10 maggio 2022 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, TFUE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate in GUCE 11 maggio 2022.

<sup>107</sup> Regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione del 20 aprile 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, TGUE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate in GUCE 23 aprile 2010.

<sup>108</sup> “*For the avoidance of doubt, DAZN shall be entitled to: (i) retail the DAZN Service directly to subscribers in the Territory itself; (ii) distribute the DAZN Service on an a la carte basis including at discounted rates and/or with introductory offers via Permitted Third Parties (as defined below), save that in respect of Amazon Fire TV and/or Amazon Fire TV Stick only (a) there shall be no more than 2(two) promotions involving discounted rates and/or introductory offers in any contract year, and (b) such promotions shall not be live in the 30 (thirty) days immediately preceding or at the very start of any relevant Serie A Season; (iii) distribute the DAZN Service in combination with other products or services offered by Permitted Third Parties, with the only exception that DAZN shall not be entitled to enter into bundle deals with Amazon in respect of its Fire TV Service; and (iv) without prejudice to (iii) above, integrate direct carrier billing with Permitted Third Parties to allow subscribers to pay for the DAZN Service via their existing billing arrangements with the same. For clarity, Permitted Third Parties will not be restricted*”.

possibilità di DAZN di stipulare *partnership* con operatori di TLC concorrenti di TIM hanno effetti di carattere verticale, considerata l'assenza di DAZN nei mercati della connettività.

**291.** Ciò posto, un'analisi sulla restrittività che tenda a isolare gli effetti verticali da quelli orizzontali e viceversa avrebbe l'effetto di non cogliere nel complesso la portata restrittiva delle pattuizioni oggetto di contestazione.

**292.** L'aspetto orizzontale consiste nelle pattuizioni che vietano a DAZN di praticare sconti su Amazon TV per più di due mesi o prima di 30 giorni dall'inizio di ogni stagione della Serie A (“*there shall be no more than 2(two) promotions involving discounted rates and/or introductory offers in any contract year; and (b) such promotions shall not be live in the 30 (thirty) days immediately preceding or at the very start of any relevant Serie A Season.*”).

Tale clausola, la cui efficacia è stata fatta venir meno con le misure cautelari adottate da TIM e DAZN nell'ambito del relativo *sub-procedimento*, è restrittiva della concorrenza nella misura in cui limita la capacità di DAZN di formulare offerte potenzialmente idonee a competere con quelle di uno dei principali *player*, quale TimVision.

**293.** Pertanto, in merito all'applicabilità del VBER, essa non può essere ammessa considerato che vi sono pattuizioni che limitano la possibilità di operare sconti da parte di DAZN ossia di un operatore concorrente al medesimo anello della filiera di TIM, come sopra illustrato, pattuizione che non rientra fisiologicamente nell'ambito di applicazione del VBER e che è espressamente esclusa dall'esenzione ai sensi dell'articolo 2, punto 4, del Regolamento (UE) 2022/720 della Commissione del 10 maggio 2022<sup>109</sup>.

**294.** Viene inoltre in rilievo un ulteriore elemento di natura orizzontale. Infatti, per quanto concerne la disciplina del rapporto fra le Parti al momento della scadenza del contratto, profilo che incide sulla libertà di azione di TIM quanto su quella di DAZN, si rileva che la clausola sulla partecipazione al prossimo triennio di commercializzazione delle partite del massimo Campionato di calcio italiano, sottesa alla possibilità di rinnovo del contratto per un ulteriore triennio, eliminava un essenziale profilo di incertezza sulle possibili strategie commerciali che dovrebbe caratterizzare la competizione fra l'assegnatario del precedente ciclo di commercializzazione, da un lato, ed uno dei principali operatori della telecomunicazione, dall'altro.

**295.** Si tratta di un elemento di artificiale alterazione del gioco competitivo in un contesto, quale quello dell'assegnazione dei diritti TV, già caratterizzato dalla presenza di pochi operatori e da un'endemica vischiosità di cui anche il legislatore tiene conto laddove, attraverso il Decreto Melandri, ha adottato una disciplina speciale *ad hoc* per garantire il massimo della competizione con beneficio del soggetto banditore.

**296.** In ogni caso si deve considerare che l'esclusiva vigeva anche nei confronti degli operatori di telecomunicazioni (rapporto verticale) e che quindi andrebbe considerata la quota di mercato di TIM, operatore verticalmente integrato che nel mercato dell'accesso al dettaglio a banda larga e ultra larga detiene una quota superiore al 30%, pari più precisamente al 42,2% come illustrato nella sezione del presente provvedimento dedicata alla definizione dei mercati rilevanti.

---

<sup>109</sup> “4. *L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti* [sottolineatura aggiunta]. Tale esenzione si applica tuttavia se imprese concorrenti concludono un accordo verticale non reciproco e se ricorre una delle condizioni seguenti:

*a) il fornitore opera, a monte, come produttore, importatore o grossista e, a valle, come importatore, grossista o distributore di beni, mentre l'acquirente opera a valle come importatore, grossista o distributore e non è un'impresa concorrente a monte, livello al quale acquista i beni oggetto del contratto; o*

*b) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti livelli della catena commerciale, mentre l'acquirente fornisce i propri beni o servizi al livello del commercio al dettaglio e non è un'impresa concorrente al livello della catena commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto”.*

Seppur l'esclusiva non riguarda il medesimo mercato ove insiste la posizione di mercato di TIM superiore al 30%, la circostanza che l'accordo consentiva il *bundle* fra contenuti audiovisivi e connettività consente di ritenere che possa essere rilevante anche tale circostanza di esclusione. Pertanto, si ritiene che possa ricorrere anche l'ipotesi di esclusione di cui all'articolo 3, punto 1, del Regolamento (UE) 2022/720 della Commissione del 10 maggio 2022, in tema di “*Soglia della quota di mercato*”<sup>110</sup>.

**d) L'idoneità dell'accordo a restringere la concorrenza**

*i) l'importanza dei diritti TV relativi alle partite della Lega di Serie A*

**297.** Ai fini della comprensione del carattere restrittivo della concorrenza delle clausole sui diversi mercati rilevanti che discendono dall'accordo del 27 gennaio 2021, è necessario considerare che esso si colloca in una fase caratterizzata da due processi paralleli di particolare rilevanza con ricadute sulle modalità di commercializzazione e di fruizione dei servizi, il cui impatto finale è ancora lungi dal poter essere apprezzato in maniera definitiva.

**298.** Innanzitutto, come anche sottolineato dalle Parti, si assiste alla sempre più ampia adozione della piattaforma *internet* come modalità di fruizione dei servizi televisivi, nel caso di specie dei servizi di *pay-tv*, ove il particolare pregio del contenuto, soprattutto di intrattenimento sportivo, rappresenta una leva commerciale fondamentale per operatori attivi nelle telecomunicazioni. Essi ormai appaiono proiettati ad associare l'offerta di servizi di connettività *internet* con contenuti di intrattenimento *premium* al fine di rendere più appetibile la propria offerta commerciale.

**299.** In merito alla particolare rilevanza come leva concorrenziale dei contenuti relativi alla visione del campionato di calcio di serie A, giova richiamare anche quanto rilevato dall'Autorità nell'ambito del provvedimento di chiusura del caso C12207-SKY Italia/R2, ove nel considerare la particolare importanza della presenza delle partite di Serie A in un *bouquet* di offerta di contenuti *premium* è stato osservato che: “*A conferma della estrema rilevanza delle partite di calcio di serie A trasmesse in diretta, dai risultati della survey emerge che oltre la metà degli utenti che includono tale contenuto nel loro abbonamento (segnalmente il 56,9%) provvederebbe a disdire l'intero abbonamento laddove la serie A non fosse più disponibile*”.

**300.** Sul punto, occorre evidenziare che, contrariamente a quanto rappresentato da TIM nelle proprie difese, non risulta necessario disporre una specifica analisi di mercato tesa a verificare se i contenuti audiovisivi della Serie A del triennio 2021/2024 rappresentino una leva concorrenziale fondamentale, aggiornando i dati contenuti nella *survey* condotta nell'ambito del procedimento C12207-SKY Italia/R2. Sul punto, la Parte sostiene che ormai la disponibilità dei Diritti della Serie A non rappresenti più una c.d. *killer application* idonea a orientare le scelte dei consumatori e quindi i valori degli operatori sul mercato.

**301.** Innanzitutto, si rileva che i risultati della *survey* condotta nel citato procedimento risultano pertinenti e attuali rispetto alle valutazioni da condurre nel presente provvedimento.

**302.** Il triennio di commercializzazione dei diritti della Serie A 2021/2024, assegnato a DAZN e oggetto dell'accordo contenente le clausole oggetto della presente valutazione, è stato infatti oggetto delle Linee Guida predisposte dalla LNPA e approvate dall'Autorità con il già citato provvedimento del 21 gennaio 2020, n. 28097 (caso SR34-Lega calcio serie A/assegnazione diritti audiovisivi campionati di calcio 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024).

---

<sup>110</sup> “*I. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale vende i beni o servizi oggetto del contratto e la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale acquista i beni o servizi oggetto del contratto*”.

**303.** Tali Linee Guida consideravano espressamente gli esiti del procedimento C12207 citato nel paragrafo 22 e sul punto l'Autorità aveva avuto modo di osservare che “*le previsioni relative al par. 22 delle Linee Guida relativamente ai vincoli imposti dal citato provvedimento dell'Autorità n. 27784 del 20 maggio 2019, si prende atto della circostanza che la LNPA si è prefissa di raggiungere “il miglior contemporamento possibile dei diversi interessi in gioco, tenuto conto allo stato dei vincoli derivanti dalla menzionata decisione AGCM nel caso Sky/R2* [sottolineatura aggiunta] *e si osserva che tali obiettivi possono essere perseguiti in diversi modi che non pregiudichino la partecipazione e l'eventuale aggiudicazione dei pacchetti da parte di Sky Italia, quali ad esempio l'assenza di esclusive per la piattaforma internet o prevedendo che il soggetto offerente e assegnatario di un determinato pacchetto possa rinunciare all'esclusiva di tale pacchetto per la sola piattaforma internet.*” (punto 109).

**304.** La circostanza che gli esiti del procedimento C12207 abbiano costituito un riferimento per disegnare la gara del triennio 2021/2024 già sarebbe sufficiente per considerare infondata l'argomentazione di TIM.

**305.** Tuttavia, più in generale, si osserva che, a prescindere da tale considerazione, le indicazioni della survey conservano ancora oggi valenza considerato che è innegabile come la disponibilità dei contenuti audiovisivi delle partite del massimo Campionato nazionale rappresenti ancora oggi un *driver* fondamentale nella scelta dei consumatori e quindi sia cruciale la sua presenza nel *bouquet* di contenuti di un OTT. Anche ricerche più recenti confermano la centralità assoluta dei contenuti sportivi ai fini della competitività dell'offerta di servizi televisivi a pagamento. In Italia, il 68% degli spettatori che guardano almeno una volta al mese sport (e notizie) si abbona alla *pay-tv* contro solo il 39% dei non spettatori di sport e notizie<sup>111</sup>. In particolare il campionato di calcio di Serie A in Italia, anche da ricerche più recenti, continua ad attrarre un vasto pubblico. L'indagine svolta per il quotidiano sportivo *Gazzetta dello Sport* ad agosto 2022 e relativa alla stagione sportiva 2021-22, mostra che tifosi dei *club* del massimo campionato in Italia raggiungono quasi i 25 milioni, con una consistenza costante rispetto al 2020-21.

**306.** I diritti tv per contenuti sportivi, quindi, costituiscono un *asset* che assicura un notevole vantaggio concorrenziale rispetto ad altri diritti televisivi e che, in ogni caso, garantiscono un'elevata concorrenzialità dell'offerta di servizi televisivi a pagamento.

**307.** Non si può prescindere dalle valutazioni espresse dalla Commissione Europea in relazione alla vendita congiunta di diritti sportivi audiovisivi delle competizioni internazionali UEFA e, in particolare, della UEFA *Champions League*<sup>112</sup>. In tale occasione, la Commissione ha autorizzato la vendita congiunta di diritti sportivi audiovisivi da parte delle associazioni calcistiche per conto delle società calcistiche (in contrapposizione alla vendita di tali diritti da parte delle società stesse), in applicazione dell'attuale articolo 101.3 TFUE a condizione che fossero soddisfatte condizioni rigorose, proprio per mitigare il rischio di effetti di preclusione sui mercati a valle, dovuti all'esclusiva e all'accorpamento dei diritti. Tali condizioni includevano, tra le altre: la vendita di diritti sportivi audiovisivi attraverso procedure di gara aperte e trasparenti; una limitazione della durata dei diritti (di norma non superiore a tre anni) e la suddivisione dei diritti in diversi pacchetti per consentire a più concorrenti di acquisire i diritti.

**308.** A partire da tale precedente, gli Stati membri hanno regolamentato la commercializzazione di tali diritti principalmente con due tipologie di intervento alternative (v. meglio infra): una valutazione dei criteri e delle condizioni di vendita centralizzata in applicazione dei criteri di

<sup>111</sup> Cfr. “Sports and news are critical to the future of pay-tv and Ott”, Altman Solon, 2020.

<sup>112</sup> Cfr. decisioni COMP/C-2/37.214 *Joint selling of the media rights to the German Bundesliga*, del 19 gennaio 2005 e COMP/C.2-37398 *Joint selling of the commercial rights of the UEFA Champions League*, del 23 luglio 2003.

esenzioni ai sensi dell'articolo 101.3 TFUE oppure – in alternativa e fatti salvi qualsiasi interventi successivo ai sensi della normativa sulla concorrenza – tramite l'istituzione di una legge che regolamentasse i principi e introducesse vincoli per la commercializzazione dei suddetti diritti.

**309.** Tali interventi sono indici della rilevanza della disponibilità dei diritti relativi alle gare del massimo campionato nazionale a prescindere da una supposta caduta della redditività nella loro commercializzazione.

**310.** Gli studi condotti negli anni appaiono in linea con le predette indicazioni nella misura in cui mostrano come il bacino di utenza con disponibilità a pagare per la fruizione di contenuti sportivi sia un elemento chiave della competitività di un operatore di televisione a pagamento. In Italia, il 68% degli spettatori che guardano almeno una volta al mese sport (e notizie) si abbona alla *pay-tv* contro solo il 39% dei non spettatori di sport e notizie. La platea di utenti interessati allo sport ha una maggiore propensione ad acquistare un abbonamento alla *pay-tv* della generalità dell'utenza televisiva<sup>113</sup>.

*ii) Il contenuto delle clausole dell'accordo: l'idoneità della loro formulazione ad escludere i concorrenti.*

**311.** Tenuto conto del predetto contesto, nell'ambito della collaborazione posta in essere per l'erogazione dei contenuti dei Pacchetti 1 e 3 dei Diritti per la visione delle partite del campionato di calcio di serie A, si ritiene che le previsioni dell'Accordo del 27 gennaio 2021 sottoscritto da TIM e DAZN, per il loro contenuto, fossero idonee a determinare effetti dannosi per le dinamiche competitive in atto nei mercati interessati, considerati il tenore delle clausole e la durata del contratto, come anche rilevato dall'AGCOM nel parere pervenuto il 16 giugno 2023, adesivo allo schema del provvedimento. L'accordo risultava infatti suscettibile di sottrarre ai concorrenti di TIM attivi nei mercati delle comunicazioni elettroniche la possibilità di associare ai propri servizi di connettività contenuti di particolare pregio, quali i diritti per la visione delle partite del Campionato di Serie A per il ciclo 2021/2024, limitandone la capacità di esercitare una effettiva pressione concorrenziale nei confronti della stessa TIM. Alcune clausole risultavano, inoltre, idonee a limitare le opzioni commerciali di DAZN in relazione allo sviluppo di offerte di contenuti audiovisivi su altre piattaforme tecnologiche.

**312.** In particolare, l'accordo del 27 gennaio 2021 risultava idoneo a restringere la concorrenza sotto una molteplicità di profili di seguito descritti, con l'indicazione specifica delle clausole suscettibili di profili di violazione dell'articolo 101 TFUE.

**313.** In primo luogo, l'accordo consentiva alla sola TIM di formulare un'offerta commerciale che combinava la connettività a banda larga con i contenuti audiovisivi di TimVision (che includevano i contenuti Serie A di DAZN). Tale offerta, per sua natura non replicabile dai concorrenti di TIM, nella misura in cui essi non potevano commercialmente associare i contenuti audiovisivi di pregio della Serie A con la propria offerta di connettività in virtù delle clausole di esclusiva contenute nel *Deal Memo* del 27 gennaio 2021, permetteva a quest'ultima di rafforzare ulteriormente la propria posizione sul mercato della vendita al dettaglio di servizi di accesso a *internet*. La non replicabilità era insita nella circostanza che gli altri operatori telefonici non avessero l'opportunità di proporre commercialmente un'offerta combinata di servizi di connettività e di televisione giacché avevano la possibilità di incidere soltanto sulla propria offerta di connettività al fine di attrarre, solo indirettamente, clienti interessati alla Serie A. Peraltra, l'accordo presentava caratteristiche vieppiù

---

<sup>113</sup> Cfr. "Sports and news are critical to the future of pay-tv and Ott", Altman Solon, 2020.

restrittive in quanto le Parti avevano concordato di utilizzare soltanto la piattaforma *internet* quale modalità di trasmissione dei contenuti in esclusiva.

**314.** Pertanto, agli operatori telefonici alternativi non era consentito di proporre un'offerta di connettività e contenuti audiovisivi pregiati in concorrenza e agli altri operatori media era preclusa sia la piattaforma *internet* sia le altre piattaforme televisive tradizionali. Significativa, sotto tale aspetto, la previsione di non consentire, dal 1° luglio 2021, che l'app DAZN ed il canale DAZN 1 fossero disponibili nei dispositivi Sky Q degli utenti residenziali di Sky o in qualsiasi altro servizio o dispositivo per i clienti Sky (ad esempio, Now TV stick).

**315.** In secondo luogo e in via connessa, l'accordo impediva di fatto ai clienti finali degli operatori telefonici concorrenti di TIM di sottoscrivere i servizi audiovisivi TimVision senza contestualmente sottoscrivere un abbonamento ai servizi di connettività di TIM. Tale situazione indeboliva ulteriormente i concorrenti di Tim sui mercati della connettività fissa e mobile.

**316.** Occorre sul punto considerare che l'Accordo in esame ha una durata complessiva di sei anni a partire dal 1° luglio 2021, ossia di tre anni, rinnovabili per un ulteriore triennio. Le parti si sono riservate un diritto di recesso anticipato *[omissis]*<sup>114</sup>.

**317.** Viene inoltre in rilievo la clausola di esclusiva, che consente a TIM di essere l'unico soggetto in grado di effettuare sconti o promozioni temporali sul servizio DAZN, rendendo contrattualmente impossibile agli operatori concorrenti replicare tali sconti, nonché l'unico operatore a poter inserire l'APP DAZN sui propri dispositivi. In particolare, l'accordo del 27 gennaio 2021 stabiliva che TIM sarebbe stato l'unico operatore di telecomunicazione e operatore media audiovisivo autorizzato da DAZN a vendere il servizio DAZN in modalità congiunta (*hard bundle*) o con un'offerta *à la carte*<sup>115</sup>.

**318.** In virtù di tale disposizione, DAZN – a dispetto dei contratti precedenti alla conclusione dell'Accordo del 27 gennaio 2021 e della prassi commerciale seguita da tale operatore in Italia in passato, caratterizzata da negoziazioni con altri operatori, e in generale della prassi seguita da altri OTT – in base all'accordo è stato contrattualmente limitato nella possibilità di distribuire il proprio servizio, con l'obiettivo di sottrarre il licenziatario dei diritti TV della Serie A dall'instaurazione di rapporti commerciali con operatori concorrenti di TIM.

**319.** Pertanto, dal punto di vista commerciale, l'accordo del 27 gennaio 2021, con le predette previsioni consente a TIM di essere l'unico soggetto, per un periodo di tempo molto lungo, pari ai tre anni di commercializzazione dei diritti audiovisivi del campionato di Serie A, rinnovabili per un ulteriore triennio, a poter commercializzare i servizi DAZN, con preclusione anche della possibilità

<sup>114</sup> “*Letter D) Effective date of this Deal Memo: [...]*

*Launch date: 1 July 2021 (the “Launch Date”).*

*End date: 6 (six) years from Launch Date [...].*

*[...]*

*The period from the Launch Date until the End Date being the “Period”. Each year from the Launch Date being a “contract year”.*

*This Deal Memo or the [...] will automatically terminate at the end of the 3rd (third) contract year in the event the Condition Precedent under section C above is not achieved in respect of the Serie A Championship seasons 2024/25, 2025/26 and 2026/27 (the “Next Serie A Seasons”).*

*DAZN will have the right to terminate this Deal Memo [...] at the end of the 3rd (third) contract year, by giving written notice to TIM no later than 31 August 2023, if, at no point in the last 3 (three) months of the 2nd (second) Serie A Season in the Period, the number of Total DAZN Subscribers (as defined below) was above [omissis].*

*TIM will have the right to terminate this Deal Memo [...] at the end of the 3rd (third) contract year, by giving written notice to DAZN no later than 31 August 2023, if, at no point in the last 3 (three) months of the 2nd (second) Serie A Season in the Period, the total number of the TIM New Bundle Customers (as defined below) and TIM New A La Carte Customers (as defined below) was [omissis].*

<sup>115</sup> “*TIM shall be the only Telco Operator (as defined below) and/or VPD Operator (as defined below) in the Territory authorized by DAZN to Hard Bundle and/or offer on a la carte basis the DAZN Service in the Territory to residential customers during the Period” - Letter F. Exclusivity.”.*

di predisporre offerte su piattaforme diverse da quella *internet*. Tale complesso di norme contrattuali è quindi ascrivibile perfettamente alla fattispecie dell'esclusiva piena, con espresse previsioni negoziali a divieto di altre possibilità di distribuzione dei contenuti.

**320.** Quindi, l'esclusiva disposta a vantaggio di TIM precludeva esplicitamente a DAZN la possibilità di concludere *partnership* promozionali con i concorrenti di TIM sui mercati dei servizi audiovisivi e della connettività.

**321.** Rispetto a tale profilo, occorre considerare che le limitazioni sono state indirizzate a soggetti identificati nominalmente in due liste in qualità di concorrenti di TIM nella fornitura di servizi *media* audiovisivi e di operatori di telecomunicazioni, mettendo in evidenza anche contrattualmente l'intento di limitare selettivamente la capacità concorrenziale dei propri concorrenti. L'Accordo prevedeva altresì l'obbligo per DAZN di risolvere i contratti già in essere con operatori di telecomunicazione concorrenti di TIM o di limitarne la portata, ostacolandoli direttamente nel rapporto di commercializzazione già in essere con DAZN.

**322.** In ordine all'identificazione dei soggetti con cui vige il divieto di stipulare accordi, viene in rilievo il voto contrattuale espresso per DAZN di formulare offerte in *partnership* con altri operatori concorrenti per tutta la durata del rapporto contrattuale, in particolare, sempre in base alla disposizione di cui alla *Letter F) Exclusivity*, si prevede che DAZN non potrà, né direttamente, né indirettamente, autorizzare altri operatori di telecomunicazione o *media* audiovisivi ad offrire congiuntamente o *à la carte* i servizi DAZN<sup>116</sup>. [*omissis*].

**323.** In particolare, nella disposizione contrattuale di cui alla lettera *F) Exclusivity* dell'Accordo sono puntualmente descritte le attività consentite a DAZN: (i) vendere il servizio DAZN direttamente, (ii) distribuire il servizio DAZN *à la carte* tramite terze parti autorizzate (tra cui sono esclusi gli operatori di telecomunicazioni e i fornitori di servizi *media* audiovisivi) ma DAZN non potrà fare sconti su Amazon TV per più di due mesi o prima di trenta giorni dall'inizio di ogni stagione della Serie A, (iii) distribuire il servizio DAZN in combinazione con altri servizi e prodotti tramite terze parti autorizzate (tra cui sono esclusi gli operatori di telecomunicazioni e i fornitori di servizi *media* audiovisivi); (iv) permettere meccanismi di addebito diretto (*direct carrier billing*) tramite terze parti autorizzate<sup>117</sup>. Nell'Accordo si precisa che le parti non autorizzate non potranno fare riferimento pubblicitario ai servizi DAZN nemmeno indirettamente (ad esempio, se vendono prodotti che sono legittimati ad avere DAZN installato)<sup>118</sup>.

**324.** Rispetto ai precedenti accordi che DAZN aveva in essere, con riferimento a un contratto di distribuzione non esclusiva di DAZN in essere fino all'agosto 2022, era prevista una disciplina particolare volta a ridurre o eliminare del tutto il rapporto contrattuale (*Letter F. Exclusivity*, pagina 5, penultimo capoverso). In particolare, era previsto che DAZN avrebbe dovuto alternativamente:

---

116 “DAZN shall not directly or indirectly authorize any Telco Operator and/or VPD Operator to Hard Bundle and/or offer on an *à la carte* basis the DAZN Service in the Territory during the Period to residential customers”.

117 “For the avoidance of doubt, DAZN shall be entitled to: (i) retail the DAZN Service directly to subscribers in the Territory itself; (ii) distribute the DAZN Service on an *à la carte* basis including at discounted rates and/or with introductory offers via Permitted Third Parties (as defined below), save that in respect of Amazon Fire TV and/or Amazon Fire TV Stick only (a) there shall be no more than 2(two) promotions involving discounted rates and/or introductory offers in any contract year, and (b) such promotions shall not be live in the 30 (thirty) days immediately preceding or at the very start of any relevant Serie A Season; (iii) distribute the DAZN Service in combination with other products or services offered by Permitted Third Parties, with the only exception that DAZN shall not be entitled to enter into bundle deals with Amazon in respect of its Fire TV Service; and (iv) without prejudice to (iii) above, integrate direct carrier billing with Permitted Third Parties to allow subscribers to pay for the DAZN Service via their existing billing arrangements with the same. For clarity, Permitted Third Parties will not be restricted”.

118 “For example, DAZN shall not authorize [*omissis*] to promote the availability of the Rights through Amazon Fire TV Stick which may be sold in combination with a [*omissis*] subscription or prepaid service, if DAZN has the legal right to consent to such matters”.

(A) non rinnovare o estendere il contratto e impedire a [omissis], fino alla scadenza, di promuovere o offrire i servizi DAZN a nuovi sottoscrittori, permettendo ai già sottoscrittori di utilizzare il servizio, permettendo solo a questi ultimi di accedere alla app di DAZN nella [omissis] TV, fino all'agosto 2022<sup>119</sup>; oppure (B) rendere disponibile a [omissis] solo un servizio à la carte<sup>120</sup>, ma in questa opzione vi sono delle penalizzazioni economiche per DAZN, in particolare il minimo garantito viene ridotto per lo stesso ammontare dei ricavi fatturato da [omissis]<sup>121</sup>.

**325.** Giova osservare che, in base alle clausole del contratto oggetto della presente valutazione, DAZN era limitata nello scegliere le migliori modalità individuali di commercializzazione economica (è limitata nell'offrire gli sconti per certi servizi) e tecnica (è limitata nello scegliere le soluzioni tecnologiche, le piattaforme distributive, i dispositivi e le metodologie di pagamento migliori) per l'erogazione dei servizi. In particolare, il contratto stabilisce anche dei limiti alla distribuzione diretta da parte di DAZN dei propri servizi, stabilendo che DAZN: (i) non avrebbe potuto offrire il proprio servizio in piattaforme diverse da *internet* o inserirlo in altri canali o servizi; (ii) non avrebbe potuto *sub-licenziare* i diritti sportivi a eccezione delle tre partite della Serie A in co-esclusiva; (iii) non avrebbe potuto consentire, dal 1° luglio 2021, che l'app DAZN e il canale DAZN 1 fossero disponibili nei dispositivi Sky Q degli utenti residenziali di Sky o in qualsiasi altro servizio o dispositivo per i clienti Sky (ad esempio, Now TV stick).

**326.** In particolare, nella disposizione di cui alla *Letter F) Exclusivity* del *Deal memo* del 27 gennaio 2021 è stato stabilito quanto segue: “*In respect of distribution to residential customers and without prejudice to any provision of the Non-Rights Service as described below, DAZN shall not distribute (i) the DAZN Service other than via the internet, or (ii) live sports events, which are available on the DAZN Service, on any other channel or service, save that (in both cases) DAZN shall be under no such restrictions in respect of any sub-licensing of any sports content (which for clarity will not apply to the Live Broadcast Rights in respect of the Rights”*. Inoltre, in merito alla disponibilità di DAZN su altre piattaforme è previsto che “*DAZN confirms that, as of the Launch Date, the DAZN app and the channel DAZN 1 respectively shall no longer be available on residential Sky Q devices and on any other residential Sky branded devices and services (e.g. NOW TV stick, NOW TV etc...)”*.

**327.** Inoltre, le clausole dell'accordo del 27 gennaio 2021 risultavano restrittive della concorrenza sotto un profilo anche di carattere tecnologico nella misura in cui era idoneo a diluire gli incentivi di DAZN a intraprendere gli investimenti per dotarsi della tecnologia necessaria a concludere accordi di interconnessione diretti con gli operatori concorrenti di TIM, in quanto la maggior parte dei propri clienti, in virtù delle clausole di esclusiva, sarebbero stati contrattualizzati da TIM, la quale stava procedendo autonomamente in tal senso.

---

<sup>119</sup> “A. (i) DAZN does not extend or renew such agreement (save to the extent (and only to such extent) required in order to achieve (ii) below); and (ii) [omissis] shall not be entitled to offer or promote (whether as part of a bundle and/or on an à la carte basis) the DAZN Service and/or accept any new subscriber of the DAZN Service during the Period, save that subscribers who will have already signed up to the DAZN Service via [omissis] prior to the Launch Date shall continue to have access to the DAZN Service (including via the [omissis] STB until 31 August 2022) for the duration of their subscription, with [omissis] being entitled to provide billing services to DAZN in respect of the same subscribers until and no later than 31 August 2022”.

<sup>120</sup> “No later than the Launch Date, DAZN makes the Non-Rights Service available to [omissis] only on an à la carte basis under the [omissis] Agreement (including via the [omissis] STB”.

<sup>121</sup> “In circumstances where DAZN elects to pursue this option B, (a) DAZN shall, subject to its existing contractual obligations, take commercially reasonable steps, compliant with applicable law, to seek to respect the exclusivity granted to TIM under this section F; and (b) subscribers shall be entitled to sign up to the Non-Rights Service pursuant to the [omissis] Agreement until 31 August 2022 (and may be billed by [omissis] for such subscriptions) (the “[omissis] Subscribers”) without DAZN being in breach of this section F and: [...] (ii) the Annual MG in respect of each relevant contract year shall be reduced by an amount equal to any revenues (exclusive of VAT) received by DAZN in respect of [omissis] Subscribers (the “[omissis] Revenues”) in that contract year”.

**328.** Per quanto concerne le soluzioni tecniche, le clausole dell'Accordo prevedono l'integrazione di DAZN con la *Content Delivery Network* (CDN)<sup>122</sup> di TIM, al fine di garantire la migliore qualità possibile, nonché obblighi di collaborare in buona fede tra le Parti (*Letter Q - Network and Piracy Services*)<sup>123</sup>. Sulla base delle informazioni raccolte in sede preistruttoria, tale soluzioni di integrazione non erano state simultaneamente realizzate rispetto ad altri operatori diversi da TIM.

**329.** Gli operatori di telecomunicazione erano dunque ostacolati dall'Accordo nell'adozione di soluzioni tecnologiche proprie. Tale circostanza è l'effetto di diverse previsioni che impediscono a DAZN, da un lato, di consentire l'integrazione dell'app di DAZN nei dispositivi degli operatori di telecomunicazione diversi da TIM (impedendo di fare sviluppare agli stessi operatori soluzioni di miglioramento tecnologico, ad esempio il *back up* digitale terrestre o modalità di gestione del traffico) e, dall'altro, riducendo gli incentivi di DAZN ad investire. Il contenuto dell'Accordo si caratterizza anche per l'effetto di peggiorare la qualità dei servizi DAZN per gli utenti e di avvantaggiare TIM sia nel mercato al dettaglio delle telecomunicazioni fisse, che nel mercato all'ingrosso, aumentando la dipendenza degli operatori alternativi dai servizi attivi di TIM.

**330.** Sul punto giova richiamare ancora una volta la clausola dell'Accordo di cui alla lettera F) *Exclusivity* che stabilisce dei limiti alla distribuzione diretta da parte di DAZN dei propri servizi, stabilendo che DAZN: (i) non potrà offrire il proprio servizio in piattaforme diverse da *internet* o inserirlo in altri canali o servizi; (ii) non potrà *sub-licenziare* i diritti sportivi ad eccezione delle 3 partite della Serie A in co-esclusiva<sup>124</sup>; (iii) non potrà consentire, dal 1° luglio 2021, che l'app DAZN ed il canale DAZN 1 siano disponibili nei dispositivi Sky Q degli utenti residenziali di Sky o in qualsiasi altro servizio o dispositivo per i clienti Sky (ad esempio, Now TV stick)<sup>125</sup>.

**331.** Si ritiene che, sotto il profilo tecnico, tutti gli operatori debbano essere messi nelle condizioni di poter sviluppare soluzioni di miglioramento tecnologico e dunque di porre in essere tutte le iniziative tecniche necessarie per consentire ai propri utenti la fruibilità dei contenuti audiovisivi sin dall'inizio del campionato.

**332.** A ciò si aggiunga che la discriminazione tecnica operata da TIM e la significativa riduzione degli incentivi per DAZN a investire nell'interconnessione con operatori di telecomunicazioni diversi da TIM, dovuta all'Accordo, è idonea ad influenzare significativamente la qualità del servizio DAZN, ostacolando gli sforzi di investimento degli operatori alternativi a TIM per migliorare la rete, aumentando la loro dipendenza dai servizi attivi di TIM e svilendo la concorrenza basata sugli investimenti e sulla qualità.

**333.** Nel loro complesso, sulla base delle considerazioni svolte, le previsioni dell'Accordo del 27 gennaio 2021 oggetto della presente valutazione, contrariamente a quanto sostenuto da TIM e DAZN

<sup>122</sup> CDN o *Content Delivery Network*. Con tale termine si indicano di infrastrutture di rete create per consegnare o distribuire contenuti statici o multimediali agli utenti, su richiesta, con prestazioni, in termini di ritardo d'accesso e di larghezza di banda utilizzata, di gran lunga superiori rispetto alle soluzioni che non fanno uso di esse. Le CDN - chiamate anche *Enterprise Content Delivery Network* (ECDN) - sono, in particolare, reti di trasmissione aggiuntive e server, poste in corrispondenza dei tratti della rete *internet* con maggiori probabilità di congestione, che consentono di beneficiare di capacità di trasmissione dedicata e di spazio per copiare e archiviare le informazioni presenti sui server originari.

<sup>123</sup> “*Content Delivery Network (CDN) Services The Parties shall discuss in good faith the provision by TIM during the Period of CDN services to DAZN to enable DAZN [omissis]*

<sup>124</sup> “*In respect of distribution to residential customers and without prejudice to any provision of the Non-Rights Service as described below, DAZN shall not distribute (i) the DAZN Service other than via the internet, or (ii) live sports events, which are available on the DAZN Service, on any other channel or service, save that (in both cases) DAZN shall be under no such restrictions in respect of any sub-licensing of any sports content (which for clarity will not apply to the Live Broadcast Rights in respect of the Rights.”*

<sup>125</sup> “*DAZN confirms that, as of the Launch Date, the DAZN app and the channel DAZN 1 respectively shall no longer be available on residential Sky Q devices and on any other residential Sky branded devices and services (e.g. NOW TV stick, NOW TV etc.).*”

nelle proprie difese, non appaiono giustificate e proporzionate all'obiettivo di garantire il supporto tecnologico necessario per operare la fornitura dei contenuti assegnati a DAZN o di fornire un supporto economico essenziale al fine dell'acquisizione dei diritti audiovisivi.

**334.** Per quanto concerne le potenziali limitazioni alla concorrenza per gli operatori di TLC, si osserva che il contratto tra TIM e DAZN è lunghi dall'avere come obiettivo una maggiore concorrenzialità nel mercato della *pay-tv*, in ragione del mantenimento di una esclusiva per la distribuzione prodotto dei contenuti della Serie A in capo ad un unico soggetto verticalmente integrato che nei mercati dei servizi di connettività detiene una posizione dominante. Sotto tale aspetto, infatti, l'esclusiva non consentiva alcuna forma di concorrenza tra piattaforme diverse da *internet* e risulta astrattamente idonea ad alterare la concorrenza in mercati collegati a quelli della *pay-tv*, vale a dire i mercati dei servizi di telecomunicazioni fisse al dettaglio e all'ingrosso a banda larga e ultralarga.

**335.** Sul punto rileva la circostanza che l'obiettivo dichiarato dell'accordo – come risulta dal suo testo – indica il raggiungimento di determinate soglie di abbonati TIM. Al riguardo, le parti si sono riservate un diritto di recesso anticipato laddove nel 2023 non vengano raggiunti livelli minimi di clientela abbonati *[omissis]*<sup>126</sup>.

#### e) Sugli effetti dell'accordo alla luce dell'intervento dell'Autorità

**336.** Come accennato, si deve osservare come le valutazioni di restrittività svolte hanno ad oggetto l'assetto contrattuale disegnato dalle Parti antecedentemente all'intervento istruttorio dell'Autorità attraverso l'instaurazione di un *sub-procedimento cautelare*. Si tratta di una valutazione incentrata sul tenore delle clausole contrattuali adottate, esaminando il loro potenziale impatto e tenuto conto del contesto dei mercati interessati.

**337.** Nel caso di specie pur essendo in presenza di un accordo restrittivo per oggetto, l'Autorità ritiene opportuno soffermarsi sulla circostanza che l'articolo 101 del TFUE vieta sia gli effetti anticoncorrenziali reali sia quelli puramente potenziali e che la valutazione di restrittività per effetto non può essere limitata alle sole ipotesi in cui si verifichino effetti attuali, ma tale valutazione deve anche tenere conto degli effetti potenziali dell'accordo sulla concorrenza nel mercato comune<sup>127</sup>.

**338.** A tale ultimo riguardo giova considerare che gli effetti dell'accordo, con particolare riferimento a quelli derivanti dall'esclusiva e dal divieto di *partnership* con concorrenti TLC di TIM sono stati solo marginalmente attenuati nel corso del procedimento dalle misure volontarie che le parti hanno presentato nel corso del *sub-procedimento cautelare*, avviato a ridosso dell'inizio della prima stagione calcistica del triennio 2021/2024.

<sup>126</sup> “Letter D) Effective date of this Deal Memo: [...]

*Launch date: 1 July 2021 (the “Launch Date”).*

*End date: 6 (six) years from Launch Date [...].*

[...]

*The period from the Launch Date until the End Date being the “Period”. Each year from the Launch Date being a “contract year”.*

*This Deal Memo or the [...] will automatically terminate at the end of the 3rd (third) contract year in the event the Condition Precedent under section C above is not achieved in respect of the Serie A Championship seasons 2024/25, 2025/26 and 2026/27 (the “Next Serie A Seasons”).*

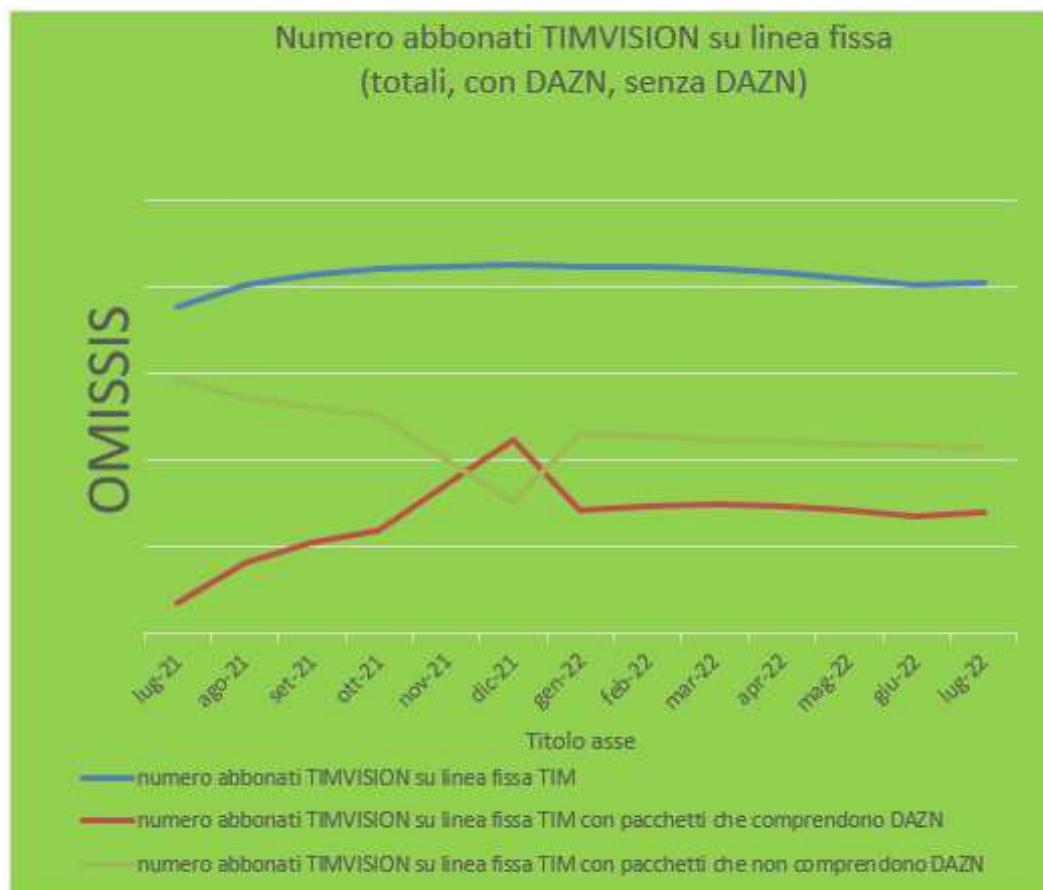
*DAZN will have the right to terminate this Deal Memo [...] at the end of the 3rd (third) contract year, by giving written notice to TIM no later than 31 August 2023, if, at no point in the last 3 (three) months of the 2nd (second) Serie A Season in the Period, the number of Total DAZN Subscribers (as defined below) was above [omissis].*

*TIM will have the right to terminate this Deal Memo [...] at the end of the 3rd (third) contract year, by giving written notice to DAZN no later than 31 August 2023, if, at no point in the last 3 (three) months of the 2nd (second) Serie A Season in the Period, the total number of the TIM New Bundle Customers (as defined below) and TIM New A La Carte Customers (as defined below) was above [omissis].*

<sup>127</sup> Cfr. in tale prospettiva causa C-7/95 P, *John Deere*, punti 72, 77 e 78. Vedi in tal senso sentenze 10 dicembre 1985, causa 31/85 ETA, punto 12, e *BAT e Reynolds/Commissione*, cause riunite 142 e 156/84, punto 54.

**339.** Al riguardo, la seguente figura mostra il numero totale di abbonati a TimVision su linea fissa suddivisi anche per numero di abbonati a TimVision su linea fissa con pacchetti che comprendono<sup>128</sup> DAZN e per numero di abbonati a TimVision su linea fissa con pacchetti che non comprendono DAZN. Essa è stata elaborata sulla base dei dati richiesti a TIM il 24 ottobre 2022.

**Figura 11: numero di abbonati a TIM VISION su linea fissa (Fonte: Elaborazione degli uffici sulla base dei dati forniti da TIM).**



**340.** Il numero totale degli abbonati alla piattaforma TimVision che sono clienti TIM su linea fissa è pressoché costante da circa un anno e pari a circa [omissis] unità, mentre il numero totale degli abbonati alla piattaforma TimVision con servizi DAZN che sono clienti TIM su linea fissa è pari a circa [omissis].

**341.** Il grafico mostra che da luglio 2021 sino ad agosto 2021 ossia nel primo periodo di applicazione del *Deal Memo* TIM sino al momento di implementazione delle misure assunte dalle Parti nell’ambito del *sub-procedimento cautelare* in appena due mesi acquisisce una quota di clienti pari a circa [omissis] unità ossia di un terzo del totale acquisito in un anno e che rappresenta una quota rilevante di sottoscrizioni se confrontata con quella di un OAO di medie dimensioni.

<sup>128</sup> Per pacchetti TIM Vision che contengono DAZN si intendono tutti i pacchetti di TIM VISION comprensivi di DAZN (ad esempio TIM VISION + DAZN + Infinity, TIM VISION + DAZN + Infinity + Disney+, TIM VISION + DAZN + Infinity ++ Netflix + Disney+, ecc.)

**342.** La curva del numero di abbonati su linea fissa TIM con pacchetti che comprendono DAZN da agosto 2021 ossia nel periodo di applicazione delle misure e in assenza di offerte in *bundle* di TIM conosce un rallentamento.

**343.** Si assiste successivamente ad una sorta di discontinuità a partire da ottobre 2021 e nei mesi di dicembre 2021/gennaio 2022 per effetto di una promozione di TIM occorsa nei mesi di novembre 2021 e dicembre 2021 che offriva la possibilità ad alcuni clienti di rete fissa TIM che avevano già attivo TimVision a pagamento e che non possedevano nessuna offerta Calcio e Sport attiva di godere di TimVision Calcio e Sport con DAZN gratuitamente per un periodo limitato (fino al 12 gennaio 2022). Tale promozione prevedeva la disattivazione automatica dei servizi DAZN senza la necessità di sostenere alcun costo aggiuntivo per i clienti di rete fissa TIM destinatari dell'offerta. Il numero di chi ha poi sottoscritto l'offerta a pagamento allo scadere del periodo di prova gratuito è stato molto basso.

**344.** Va altresì osservato che l'Accordo del 27 gennaio 2021 ha determinato effetti favorevoli per TIM con riferimento al numero di abbonati al servizio in tecnologia FTTH, soprattutto nei periodi in cui gli utenti risultano particolarmente interessati all'acquisto anche dei contenuti calcistici ricompresi nell'offerta DAZN.

**345.** Più in generale, si osserva che le variazioni mensili (tra due mesi consecutivi) nel numero di abbonati alla piattaforma TimVision con pacchetti che comprendono DAZN che sono anche clienti *consumer* TIM su rete fissa in tecnologia FTTH sono risultati praticamente pari alle variazioni mensili dei clienti TIM nel mercato totale dell'accesso fisso in tecnologia FTTH per la maggior parte del periodo luglio 2021/dicembre 2021 (tranne per i periodi agosto/settembre 2021 e settembre/ottobre 2021). A seguito dell'accordo si rileva che vi è stata una compensazione delle riduzioni di abbonati a TimVision con pacchetti che includevano solo intrattenimento e/o film con i nuovi clienti che si iscrivevano ad un pacchetto che comprendeva DAZN. Inoltre, si può osservare come alcuni dei periodi di maggiore incremento di acquisizione di nuovi abbonati (mesi di ottobre, novembre 2021) corrispondono temporalmente con alcune offerte di TIM che combinavano DAZN al servizio di accesso in fibra (per esempio offerta “fibra 0 euro fino al 31 dicembre 2021 + Timvision Gold con DAZN” nel mese di ottobre 2021).

**Tabella 5: Variazione mensile numero totale clienti consumer su rete fissa TIM in tecnologia FTTH totali (a) e numero totale clienti consumer su rete fissa TIM abbonati a TIM VISION con servizi DAZN (b) (Fonte: elaborazione sulla base dei dati forniti da TIM)**

Variazione	lug21/ago21	ago21/set21	set21/ott21	ott21/nov21	nov21/dic21
a)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]
b)	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]	[omissis]

**346.** Per quanto concerne la clausola relativa al divieto di sconti, essa non ha prodotto effetti, nonostante la sua evidente potenzialità restrittiva, soltanto in virtù del fatto che è stata resa inefficace dalle Parti nell'ambito del *sub*-procedimento cautelare, a esito del quale DAZN ha riacquistato di fatto immediatamente la capacità di operare sconti.

**347.** L'esclusiva a favore di TIM e il divieto selettivo per DAZN di instaurare *partnership* con concorrenti OAO di quest'ultima, come si evince anche dai dati riportati nella Tabella 5, ha avuto effetti limitati e prevalentemente potenziali. In questo contesto, le misure volontarie non hanno rappresentato un intervento risolutivo delle criticità concorrenziali derivanti dal *Deal Memo*, poiché solo unicamente con la stipulazione del nuovo accordo TIM DAZN si è realizzata la cessazione dell'intesa restrittiva ivi contenuta.

**348.** Il carattere di esclusività presente nell'accordo avrebbe potuto determinare un effetto di *pre-emption*, nella misura in cui consentiva alla sola TIM di formulare offerte congiunte di contenuti e servizi di connettività non replicabili da parte dei concorrenti sul mercato dei medesimi servizi. In particolare, l'Hard *bundle*, previsto nell'accordo e costituito da una offerta commerciale dei servizi di telefonia TIM combinata insindibilmente con i servizi DAZN, era idonea a procurare un vantaggio competitivo in grado di alterare la concorrenza nei mercati dei servizi di connettività. I concorrenti di TIM nel mercato di tali servizi, in presenza dell'esclusiva descritta, infatti non erano nelle condizioni di replicare tale offerta.

**349.** In particolare, l'esclusiva prevista nel contratto precludeva, di fatto, la possibilità per i concorrenti di replicare l'offerta dei servizi di telecomunicazione di TIM, posto che in forza delle clausole del contratto di cui alla Lettera F)<sup>129</sup>, TIM era l'unico soggetto a poter proporre un *bundle* di TimVision con il servizio DAZN, destinato esclusivamente ai clienti TIM e con un prezzo agevolato, interessati ad acquistare contenuti calcistici. A fronte di ciò, gli altri operatori di telecomunicazione erano preclusi dall'offerta congiunta, non potendo tecnicamente proporre sconti, nemmeno di lieve entità, ai propri clienti per il servizio DAZN o TimVision+DAZN. Pertanto, anche all'indomani della riformulazione della clausola relativa al *bundle* di Telecom, in caso di scontistica combinata, il *trade off* fra offerta di contenuti e di servizio *internet* non consentiva agli operatori concorrenti *in re ipsa* di formulare un'offerta in grado di pareggiare quella di TIM, con inevitabili effetti di *pre-emption* nel mercato dei servizi *internet*.

**350.** Ciò posto, l'accordo stipulato il 3 agosto del 2022 fra TIM e DAZN ha eliminato del tutto l'esclusiva fra TIM e DAZN consentendo a tutti gli operatori della comunicazione di concludere *partnership* con DAZN e, quindi, di offrire in combinazione servizi di connettività e contenuti audiovisivi relativi al massimo campionato di Serie A.

**351.** In particolare, posto che ai sensi dell'articolo 4, denominato *Non Exclusivity*, viene eliminato il rapporto di esclusiva, le modifiche contrattuali rimuovono alla radice le preoccupazioni concorrenziali sottese alla sussistenza dell'esclusiva distributiva fra TIM e DAZN; inoltre, le misure spontaneamente assunte dalle Parti nel corso del *sub-procedimento cautelare* instaurato contestualmente all'avvio del procedimento del 6 luglio 2021 hanno marginalmente attenuato gli effetti dell'accordo nelle more del procedimento di merito. In tale prospettiva, il nuovo accordo si pone in una soluzione di sostanziale continuità con le condotte assunte spontaneamente nel predetto contesto procedurale dalle Parti.

**352.** Il menzionato articolo 4 non limita in alcun modo tale facoltà, ma disciplina esclusivamente i ristori economici a favore di TIM nell'ipotesi di sottoscrizione di altri contratti di distribuzione da parte di DAZN con altri operatori (“*DAZN is and will be freely entitled to provide the DAZN Service*

---

<sup>129</sup> “*TIM shall be the only Telco Operator (as defined below) and/or VPD Operator (as defined below) in the Territory authorized by DAZN to Hard Bundle and/or offer on an a la carte basis the DAZN Service in the Territory to residential customers during the Period,*

*DAZN shall not directly or indirectly authorize any Telco Operator and/or VPD Operator to Hard Bundle and/or offer on an a la carte basis the DAZN Service in the Territory during the Period to residential customers.*

*In respect of distribution to residential customers and without prejudice to any provision of the Non-Rights Service as described below, DAZN shall not distribute (i) the DAZN Service other than via the internet, or (ii) live sports events, which are available on the DAZN Service, on any other channel or service, save that (in both cases) DAZN shall be under no such restrictions in respect of any sub-licensing of any sports content (which for clarity will not apply to the Live Broadcast Rights in respect of the Rights).*

*A. (i) DAZN does not extend or renew such agreement (save to the extent (and only to such extent) required in order to achieve (ii) below); and (ii) [omissis] shall not be entitled to offer or promote (whether as part of a bundle and/or on an a la carte basis) the DAZN Service and/or accept any new subscriber of the DAZN Service during the Period, save that subscribers who will have already signed up to the DAZN Service via [omissis] prior to the Launch Date shall continue to have access to the DAZN Service (including via the [omissis] STB until 31 August 2022) for the duration of their subscription, with [omissis] being entitled to provide billing services to DAZN in respect of the same subscribers until and no later than 31 August 2022.”.*

*to any interested third part party with no restriction, save for the following [...]).* Tale ipotesi si verifica a cominciare dal contratto stipulato con Sky, richiamato nell'articolo 30<sup>130</sup>, che, ai sensi del testo condiviso, viene sottoscritto contestualmente (*"in respect of the Sky agreement: DAZN will grant TIM a relief (the Sky Relief) in relation o the number of MTRPSS (Migrated TIM Registered and Paying Subscribers) who will be migrated from TIM to Sky [...]"*).

**f) Sull'applicazione dell'articolo 101, comma 3, TFUE**

**353.** Ai fini delle valutazioni di cui all'articolo 101, comma 3, TFUE non si rinvengono le condizioni di cui alle lettere *a)* e *b)* della predetta disposizione, contrariamente a quanto rappresentato dalle Parti in via subordinata alla possibilità di configurare un'esenzione ai sensi dei Regolamenti VBER sulle intese verticali.

**354.** In particolare, oltre a rilevare le considerazioni svolte in merito al carattere restrittivo delle clausole sino ad ora svolte, non si rinviene il beneficio dell'indispensabilità della restrizione. Contrariamente a quanto sostenuto dalle Parti, l'accordo di esclusiva non era indispensabile per DAZN per procurarsi le risorse per la gara. Infatti, un minimo garantito senza esclusiva (come peraltro previsto nel contratto) poteva garantire i medesimi (asseriti) benefici. In tale prospettiva, la circostanza che il contratto sia stato modificato con l'eliminazione della clausola di esclusiva e comunque sia ancora in essere è la riprova in fatto che un tale accordo può sussistere anche senza restrizioni di carattere selettivo, indirizzate ad escludere determinate categorie di operatori, quali gli OAO concorrenti di TIM.

**355.** Sul punto, non è condivisibile l'argomentazione tesa a considerare che nel Decreto Melandri sia insita l'esclusiva (che peraltro riguarda una fase antecedente, ossia l'aggiudicazione della gara) nei termini articolati nelle difese delle Parti. Tale argomentazione di TIM e DAZN confonde piani di valutazione diversi e su cui il procedimento non è intervenuto. Esso riguarda infatti solo l'accordo di distribuzione del 27 gennaio 2021 sottoscritto fra TIM e DAZN denominato *Deal Memo* e in particolare le sole clausole nei termini sopra indicati. Non è oggetto di valutazione l'assegnazione esclusiva dei Diritti TV triennio 2021/2024 a favore di DAZN. Rispetto a tale esito della gara, l'accordo di distribuzione si pone in un piano logico successivo in quanto si tratta di un'intesa a valle per la distribuzione dei diritti.

**356.** In secondo luogo, le considerazioni svolte da DAZN in merito alla circostanza che il Decreto Melandri consentirebbe di assegnare i diritti soltanto in esclusiva non sono condivisibili e sono in contrasto con l'impostazione di detto Decreto. Tale normativa, nel rendere possibile l'aggiudicazione in esclusiva dei diritti sportivi per un periodo di durata triennale (ora quinquennale<sup>131</sup>), nulla dice sulla compatibilità concorrenziale degli esiti del confronto competitivo, nonché delle modalità con cui l'assegnatario distribuisce tali diritti. Dunque, non vi è traccia nel predetto testo normativo di alcun passaggio secondo cui il predetto Decreto consenta di

130 "Article 30. sky agreement and term

30.1. *In light of the fact that the SKY Agreement is to be executed simultaneously herewith, this Agreement will enter into force on the date hereof (the Effective Date).*

30.2. *From the Effective Date the Agreement shall remain effective and binding between the Parties until 30 June 2024. For avoidance of doubt, TIM will not be entitled to the Reliefs for MTRPSS migrated to Sky or VPD Operators for the period subsequent 30 June 2024".*

30.3. *In the event DAZN wishes to bid for, and/or enter into any cooperation or partnership agreement related to, the Rights in relation to the Serie A Championship seasons 2024/25, 2025/26 and 2026/27, the Parties shall negotiate in good faith and with adequate notice and time the prorogation of their partnership.".*

131 Il Decreto Melandri è stato novellato con legge 13 gennaio 2023, n.6, di conversione del Decreto-Legge 18 novembre 2022, n.176, (recante "Misure urgenti di sostento nel settore energetico e di finanza pubblica", il c.d. "Aiuti-quater"), che, in particolare ha modificato l'articolo 10, comma 1, estendendo la durata massima possibile dei contratti di licenze da tre a cinque anni.

ritenere l'esclusiva come unico assetto concorrenziale possibile ad esito della gara indetta dalla LNPA.

**357.** Si tratta di considerazioni in linea con quanto rappresentato dall'Autorità in occasione del provvedimento di approvazione delle Linee Guida per il triennio 2021/2024 interessato dall'accordo fra TIM e DAZN ossia nel provvedimento del 21 gennaio 2020, n. 28097 (caso SR34-Lega calcio serie A/assegnazione diritti audiovisivi campionati di calcio 2021/2022 - 2022/2023 - 2023/2024).

**358.** In particolare, vengono in rilievo le considerazioni svolte nei punti 106-108, ove l'Autorità ha avuto modo di sottolineare che “*in merito ai criteri individuati al fine di preservare un equilibrio competitivo, si osserva che tali criteri devono portare alla predisposizione di pacchetti conformi ai principi di equità, trasparenza e non discriminazione, con specifico riferimento all'effettivo equilibrio tra i medesimi, specialmente in termini qualitativi e di appetibilità degli eventi. In particolare, i pacchetti relativi ai diritti esclusivi dovrebbero essere predisposti in modo equilibrato in modo da favorire la competizione tra operatori, permettendo loro di proporre al pubblico gli eventi di maggiore interesse*”.

**359.** In tale occasione, come anche rilevato in precedenti interventi<sup>132</sup>, l'Autorità ha ritenuto preferibile “*la predisposizione di pacchetti che stimolino la concorrenza nel mercato a valle della pay-tv, permettendo a più operatori pay-tv di poter trasmettere buona parte della Serie A, moltiplicando le piattaforme di distribuzione, e accentuando la sostituibilità – e quindi la concorrenza – tra operatori pay-tv, con beneficio degli utenti in termini di maggiore scelta e minori prezzi* [sottolineatura aggiunta]. Tale obiettivo è peraltro alla base delle valutazioni e delle misure assunte nel provvedimento n. 27784 del 20 maggio 2019, adottato a conclusione del procedimento C12207-Sky Italia/R2, richiamato anche nei contributi pervenuti nel corso della consultazione pubblica.”.

**360.** In sede di predisposizione degli inviti ad offrire, ad avviso dell'Autorità tale obiettivo poteva essere raggiunto “*mediante la creazione del più ampio numero di pacchetti che per il loro contenuto siano tali da stimolare la concorrenza fra più operatori, soprattutto nuovi entranti* [sottolineatura aggiunta]. In altri termini, occorre che i pacchetti siano disegnati in modo tale da sviluppare offerte ai consumatori finali in concorrenza e non complementari. Ciò, in particolare, può essere raggiunto attraverso una limitazione delle esclusive, ad esempio nella vendita per piattaforme, con pacchetti che abbiano una parte consistente di eventi condivisi. Al fine di ampliare il numero degli operatori rileva altresì l'assegnazione preferenziale a editori non verticalmente integrati o l'obbligo di predisposizione di offerte di canali all'ingrosso per gli assegnatari.”.

**361.** Tali considerazioni sono state ribadite anche in sede di valutazione delle Linee Guida per la commercializzazione dei diritti della Serie A 2021/2024 (caso Linee Guida della Lega Nazionale Professionisti Serie A per la commercializzazione in forma centralizzata dei diritti audiovisivi nelle stagioni sportive 2024/2025 - 2025/2026 - 2026/2027<sup>133</sup>) e, da ultimo nell'ambito del caso SR43B-Lega Calcio Serie A/Assegnazione diritti audiovisivi campionati di calcio - 2027/2028 - 2028/2029<sup>134</sup>, ove l'Autorità ha ritenuto che “*appare opportuno che la LNPA si adoperi per favorire la previsione di offerte da parte di più operatori, tramite la rimozione di condizione di esclusiva o di altri meccanismi contrattuali aventi un contenuto o effetto analogo* [sottolineatura aggiunta], aggravati da vincoli con durata pluriennale, in modo da favorire la concorrenza fra diversi

<sup>132</sup> Cfr. provvedimento n. 24879 del 9 aprile 2014, caso SR21-Lega Calcio Serie A-Linee Guida campionati di calcio 2015/2016-2017/2018, paragrafi 56, 57 e provvedimento n. 20034 del 1° luglio 2009, caso SR9-Lega Calcio-Linee Guida campionati di calcio 2010/11-2012/2013.

<sup>133</sup> Cfr. provvedimento n. 30425 del 13 dicembre 2022.

<sup>134</sup> Cfr. provvedimento n. 30575 del 28 marzo 2023.

*operatori basata sul prezzo, sulla qualità e innovazione del servizio*”, richiamando l’esperienza di altri paesi in tema di commercializzazione dei diritti delle massime competizioni calcistiche nazionali.

**362.** Ciò detto, per il loro tenore, le clausole oggetto della presente valutazione non superano un test di adeguatezza e proporzionalità ai sensi del comma 3 dell’articolo 101 del TFUE rispetto all’obiettivo di garantire il supporto tecnologico necessario per operare la fornitura dei contenuti assegnati a DAZN o di fornire un supporto economico al fine dell’acquisizione dei diritti audiovisivi.

**363.** Inoltre, la circostanza che l’accordo del 27 gennaio 2021 abbia escluso determinate categorie di concorrenti impedisce di rinvenire la condizione di non applicazione del comma 1 di cui al comma 3 dell’articolo 101 TFUE, lettera *b*). In tale prospettiva, infatti, le clausole di esclusiva contenute nel *Deal Memo* offrono alle imprese interessate e in particolare a Telecom la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei servizi di connettività ostacolando la possibilità di crescita dei concorrenti. In via connessa, è da escludere la sussistenza di un beneficio per i consumatori cui è impedito di fruire di alternative nelle offerte di connettività associate ai contenuti nonché della possibilità di avere modalità alternative di sconti da parte di DAZN.

## VII. CONCLUSIONI

**364.** Sulla base delle considerazioni svolte nei precedenti punti, gli elementi in atti indicano l’esistenza di un’intesa restrittiva della concorrenza posta in essere da TIM e DAZN in violazione dell’articolo 101, comma 1, TFUE. In particolare, le informazioni agli atti indicano che le clausole dell’accordo stipulato fra TIM e DAZN in data 27 gennaio 2021, denominato *Deal Memo*, che prevedono disposizioni tali da limitare commercialmente e tecnologicamente la possibilità di DAZN nei rapporti con gli operatori TLC concorrenti di TIM sono potenzialmente lesive della concorrenza, con effetti nei seguenti mercati (i) il mercato dei servizi di accesso all’ingrosso alla rete fissa a banda larga e ultra-larga; (ii) il mercato dei servizi di telecomunicazioni al dettaglio su rete fissa a banda larga e ultra-larga; (iii) il mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *payTV*)<sup>135</sup>.

## VIII. IL PREGIUDIZIO AL COMMERCIO INTRACOMUNITARIO

**365.** Secondo la Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 – Linee direttive sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato CE, su GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004 [ora articoli 101 e 102 TFUE], il concetto di pregiudizio al commercio all’interno dell’Unione europea deve essere interpretato tenendo conto dell’influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

**366.** L’intesa in questione ha riguardato l’intero territorio nazionale e ha coinvolto degli operatori di dimensione sovranazionale, anche stabiliti in altri Paesi all’interno dell’Area Economica Europea. Pertanto, i comportamenti sopra descritti sono potenzialmente idonei a pregiudicare il commercio tra Stati membri dell’Unione europea e configurano violazioni dell’articolo 101 TFUE.

## IX. GRAVITÀ E DURATA DELL’INFRAZIONE

**367.** Ai sensi dell’articolo 15, comma 1, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei casi di infrazioni gravi, l’Autorità applica una sanzione amministrativa pecuniaria alle imprese interessate. Secondo la giurisprudenza comunitaria, per valutare la gravità di una infrazione si deve tenere conto di una

<sup>135</sup> Cfr. provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso C12207, cit..

serie di fattori il cui carattere e la cui importanza variano a seconda del tipo di infrazione e delle circostanze particolari della stessa. La giurisprudenza ha, altresì, chiarito che la gravità dell’infrazione può essere valutata considerando in particolare la natura della restrizione della concorrenza, il ruolo e la rappresentatività sul mercato delle imprese coinvolte, nonché la durata dell’infrazione<sup>136</sup>. Tali elementi sono sintetizzati nelle Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità in applicazione dell’articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 (di seguito, Linee Guida), deliberate dall’Autorità il 25 febbraio 2025.

**368.** Nel caso di specie, rileva la circostanza che, quanto alla natura dei comportamenti, l’accordo del 27 gennaio 2021 fra TIM e DAZN è riconducibile ad un’intesa grave nella misura in cui esso è stato volto a limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico, gli investimenti e nell’applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza. Al riguardo va considerata la particolare rilevanza dei contenuti audiovisivi relativi alle gare del campionato di Serie A per il triennio 2021/2024 e la circostanza che l’intesa ha avuto concreta attuazione, posto che le Parti hanno formalmente stipulato l’accordo, ponendo in essere promozioni commerciali e strategie di vendita in linea con il suo contenuto.

**369.** Quanto alla durata, alla luce dell’istruttoria svolta, l’intesa in esame si colloca in un arco temporale che va dal 27 gennaio 2021, data in cui DAZN, attraverso la società DAZN Limited, ha stipulato con TIM un accordo per la realizzazione di una *partnership* per la distribuzione ed il supporto tecnologico, denominato *Deal Memo Distribution*, sino al 3 agosto 2022, data in cui TIM e DAZN hanno provveduto a stipulare un nuovo accordo per la distribuzione dei contenuti DAZN sulla piattaforma TIM Vision, denominato *Distribution Agreement*<sup>137</sup>, caratterizzato dall’eliminazione piena delle clausole di esclusiva fra TIM e DAZN.

## X. DETERMINAZIONE DELLA SANZIONE

### a) *Criteri generali*

**370.** L’articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990 prevede che l’Autorità, nei casi di infrazioni gravi, tenuto conto della loro gravità e durata, disponga l’applicazione di una sanzione amministrativa pecunaria, fino al dieci per cento del fatturato realizzato in ciascuna impresa o ente nell’ultimo esercizio chiuso anteriormente alla notificazione della diffida adottata ad esito di un procedimento istruttorio. Ai fini dell’individuazione dei criteri di quantificazione della sanzione, occorre tenere presente quanto previsto dall’articolo 11 della legge n. 689/1981, come richiamato dall’articolo 31 della legge n. 287/1990, nonché dei criteri interpretativi enucleati nelle Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità in applicazione dell’articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990 (“Linee Guida Sanzioni”).

**371.** Per quanto concerne l’individuazione della base e dell’anno di riferimento per il calcolo delle sanzioni, si osserva che il punto 8 delle Linee Guida Sanzioni dell’Autorità prevede che “Affinché la sanzione abbia un’effettiva efficacia deterrente, è almeno necessario che essa non sia inferiore ai vantaggi che l’impresa si attende di ricavare dalla violazione. Tali vantaggi, dipendendo dalla tipologia di infrazione posta in essere, sono funzione del valore complessivo delle vendite interessate dalla condotta illecita. Per questa ragione, l’Autorità ritiene che le sanzioni applicabili agli illeciti

136 Ex multis, sentenza Corte di Giustizia, 19.3.2009, C-510/06P, punti 71 e ss.

137 I857, Doc. istr. 321 - *Distribution Agreement*.

*antitrust debbano essere calcolate a partire dal valore delle vendite dei beni o servizi oggetto, direttamente o indirettamente, dell'infrazione, realizzate dall'impresa nel mercato/i rilevante/i nell'ultimo anno intero di partecipazione alla stessa infrazione (di seguito, valore delle vendite)".*

**372.** Ciò posto, nel caso di specie, rispetto all'individuazione dell'anno di riferimento per il calcolo della base della sanzione, si ritiene che le sanzioni debbano essere calcolate rispetto al periodo coincidente con l'annata di campionato 2021-22, quindi, da luglio 2021 a giugno 2022, arco temporale annuale - maggiormente rappresentativo dell'infrazione<sup>138</sup> - nel quale le Parti hanno conseguito i ricavi derivanti dalla commercializzazione dei diritti per la visione delle partite del campionato di calcio di Serie A per il triennio 2021/2024 per quanto riguarda la prima stagione.

**373.** Nel caso di specie, con riferimento a DAZN, il fatturato specifico considerato ai presenti fini sarà solo quello conseguito dal versamento da parte di TIM del minimo garantito previsto dal *Deal Memo* e non il fatturato conseguito dalle vendite dirette. Infatti, a seguito di apposita verifica volta ad accertare l'effettiva incidenza del *Deal Memo* sulle vendite dirette realizzate da tale società, non sono emersi elementi sufficienti ed idonei ad effettuare una chiara stima di tale incidenza, né, in particolare, dell'incidenza della provvista finanziaria di TIM per la partecipazione alla gara e l'aggiudicazione dei diritti.

**374.** Le Linee Guida Sanzioni dell'Autorità prevedono che “*la percentuale da applicarsi al valore delle vendite cui l'infrazione si riferisce sarà determinata in funzione del grado di gravità della violazione. Tale percentuale non sarà superiore al 30% del valore delle vendite*” (punto 11).

**375.** Nel rinviare a quanto precedentemente rappresentato in merito alla gravità dell'infrazione, si rileva che l'intesa in esame è grave in quanto volta a limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza. Al riguardo va considerata la particolare rilevanza dei contenuti audiovisivi relativi alle gare del campionato di Serie A per il triennio 2021/2024 e la circostanza che l'intesa ha avuto concreta attuazione posto che le Parti hanno formalmente stipulato l'accordo, ponendo in essere promozioni commerciali e strategie di vendita in linea con il suo contenuto.

**376.** Rileva, altresì, che la condotta in esame è stata posta in essere dalle principali imprese operanti nel mercato dell'acquisto e della commercializzazione dei diritti audiovisivi, in un contesto in costante evoluzione, caratterizzato dalla sempre più ampia adozione della piattaforma *internet* come modalità di fruizione dei servizi televisivi, nel caso di specie dei servizi di *pay-tv*, ove il particolare pregio del contenuto, soprattutto di intrattenimento sportivo, rappresenta una leva commerciale fondamentale per operatori attivi nelle telecomunicazioni. Essi ormai appaiono proiettati ad associare l'offerta di servizi di connettività *internet* con contenuti di intrattenimento *premium* al fine di rendere più appetibile la propria offerta commerciale.

**377.** Alla luce di tali elementi, si ritiene di fissare la percentuale del valore della base di calcolo dell'infrazione nel 15% in quanto si tratta di un'intesa orizzontale in violazione dell'articolo 101 TFUE.

**378.** Secondo le Linee Guida, la durata dell'infrazione ha un impatto sulle conseguenze pregiudizievoli dell'infrazione e, dunque, risulta meritevole di valorizzazione nella determinazione dell'ammontare appropriato della sanzione.

**379.** Rispetto alla durata, l'intesa in esame si colloca in un arco temporale che va dal 27 gennaio 2021, data in cui è stato stipulato il *Deal Memo*, sino al 3 agosto 2022, data in cui è stato concluso il nuovo accordo che ha superato le clausole di esclusiva presenti nell'accordo originario.

---

<sup>138</sup> Si veda sul tema quanto previsto dal punto 8 delle citate Linee Guida Sanzioni.

**b) Circostanze attenuanti**

**380.** Sulla base del punto 19 delle Linee Guida Sanzioni dell'Autorità, l'importo di base della sanzione, determinato come descritto nei paragrafi che precedono, potrà essere incrementato per tener conto di specifiche circostanze che aggravano (circostanze aggravanti) o attenuano (circostanze attenuanti) la responsabilità dell'autore della violazione, con particolare riferimento al ruolo svolto dall'impresa nell'infrazione, alla condotta da essa tenuta nel corso dell'istruttoria, nonché all'opera svolta dall'agente per l'eliminazione o l'attenuazione delle conseguenze della violazione e alla personalità dello stesso, anche alla luce di quanto previsto dall'articolo 11 della legge n. 689/1981.

**381.** Nel caso di specie, non rilevano né circostanze aggravanti né circostanze attenuanti.

**c) Quantificazione finale della sanzione**

**382.** Ai fini della quantificazione delle sanzioni, in base all'articolo 34 delle Linee guida sopra richiamate, “.... *specifiche circostanze [...] possono giustificare motivate deroghe dall'applicazione delle presenti Linee Guida, di cui si dà espressamente conto nel provvedimento che accerta l'infrazione*”.

**383.** Come precedentemente motivato, le sanzioni imposte a TIM e DAZN sono di seguito indicate.

**384.** Alla luce dei criteri e delle valutazioni svolte nelle precedenti lettere da a) a c) del presente paragrafo, le sanzioni vengono determinate nei termini sintetizzati nelle seguenti tabelle.

**Tabella 6 - Sanzione finale irrogata a TIM S.p.A. e DAZN Limited**

Parti	Sanzione irrogata
TIM S.p.a.	€ 760.776,82
DAZN Limited	€ 3.673.716,63

Tutto ciò premesso e considerato:

RITENUTO che TIM S.p.A. e DAZN Limited, abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 101 TFUE, consistente nell'adozione di alcune clausole dell'accordo stipulato fra TIM e DAZN in data 27 gennaio 2021 denominato *Deal Memo*;

**DELIBERA**

a) che la condotta posta in essere da TIM S.p.A. e DAZN Limited, consistente nell'adozione di alcune clausole dell'accordo stipulato fra TIM e DAZN in data 27 gennaio 2021 denominato *Deal Memo*, costituisce nei termini descritti in motivazione un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 101 TFUE;

b) che TIM S.p.A. e DAZN Limited si astengano in futuro dal porre in essere comportamenti analoghi a quelli oggetto dell'infrazione accertata al punto precedente;

c) che, in ragione di quanto indicato in motivazione, vengano applicate le sanzioni amministrative pecuniarie a:

Parti	Sanzione irrogata
<b>TIM S.p.a.</b>	<b>€ 760.776,82</b>
<b>DAZN Limited</b>	<b>€ 3.673.716,63</b>

Le sanzioni amministrative di cui alla precedente lettera c) devono essere pagate entro il termine di novanta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente, con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito *internet* [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it).

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'articolo 27, comma 6, della legge n. 689/1981, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Degli avvenuti pagamenti deve essere data immediata comunicazione all'Autorità, attraverso l'invio di copia del modello attestante il versamento effettuato.

Ai sensi dell'articolo 26 della medesima legge, le imprese che si trovano in condizioni economiche disagiate possono richiedere il pagamento rateale della sanzione.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

## OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

### C12779 - BUSITALIA-SITA NORD/F.LLI MADDII

*Provvedimento n. 31791*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO  
NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;  
SENTITO il Relatore Saverio Valentino;  
VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;  
VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;  
VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;  
VISTA la comunicazione della società BUSITALIA-Sita Nord S.r.l., pervenuta in data 25 novembre 2025;  
VISTA la documentazione agli atti;  
CONSIDERATO quanto segue:

#### I. LE PARTI

1. BUSITALIA-Sita Nord S.r.l. (di seguito, “Busitalia”; C.F. 06473721006) è la società del Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane (di seguito, “Gruppo FS”) che si occupa principalmente di trasporto di persone con autobus in ambito urbano ed extraurbano. Busitalia è interamente partecipata da Trenitalia S.p.A. (di seguito, “Trenitalia”)<sup>1</sup>, società a sua volta interamente partecipata da Ferrovie dello Stato Italiane S.p.A. (di seguito, “FS”)<sup>2</sup>. Busitalia presta servizi di trasporto pubblico locale (di seguito, “TPL”), ed è presente in Italia – in Umbria, Veneto e Campania – e in Olanda – nelle aree di Utrecht e Groningen-Drenthe<sup>3</sup>. Attraverso la società controllata Busitalia Rail Service S.r.l., Busitalia presta, altresì, per conto delle imprese ferroviarie del Gruppo FS, servizi automobilistici sostitutivi dei servizi ferroviari sull'intero territorio nazionale, nonché servizi automobilistici interregionali di lunga percorrenza<sup>4</sup>. Busitalia fornisce, infine, alcuni servizi automobilistici commerciali da/per gli aeroporti o luoghi d'interesse, servizi di manutenzione (primariamente a favore delle società del Gruppo FS) e, in via del tutto residuale, servizi di noleggio di autobus. Il Gruppo FS, nel 2024, ha realizzato in Italia un fatturato pari a circa /10-20/ <sup>\*</sup> miliardi di euro.

2. F.lli Maddii S.r.l. (di seguito, “F.lli Maddii”; C.F. 00139650519) e Betas Tours S.r.l. (di seguito, “BT”; C.F. 0457030344) sono società a responsabilità limitata di diritto italiano che

---

<sup>1</sup> Trenitalia è la società del Gruppo FS attiva nella gestione dei servizi di trasporto ferroviario di passeggeri sia in regime di obbligo di servizio pubblico, sia in regime di mercato.

<sup>2</sup> FS è la società *holding* di un gruppo di imprese attive, tra l'altro, nel settore del trasporto di merci e di passeggeri, sia in Italia che all'estero.

<sup>3</sup> Busitalia è presente in Umbria attraverso alcune società consortili, in Veneto e Campania attraverso le società controllate, rispettivamente, Busitalia Veneto S.p.A. e Busitalia Campania S.p.A., in Olanda attraverso le società controllate QBuzz BV e QBuzz MS BV.

<sup>4</sup> Con riferimento a tale mercato, Busitalia, tramite la società Busitalia Rail Service S.r.l., presta tali servizi su specifiche tratte, vale a dire Crotone-Milano, Crotone-Verona e Crotone-Torino.

<sup>\*</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

gestiscono partecipazioni in società attive principalmente nel settore dei servizi turistici tramite bus in modalità *Hop-on, Hop-off* con il marchio “*City Sightseeing*”. F.lli Maddii e BT svolgono altresì ulteriori attività, quali l’organizzazione e la commercializzazione di pacchetti turistici volti a integrare l’offerta dei propri servizi di trasporto, servizi di agenzia, servizi di noleggio e officina autobus. F.lli Maddii S.r.l. e Betas Tours S.r.l., nel 2024, hanno realizzato in Italia un fatturato consolidato rispettivamente di circa [10-32] milioni di euro e [10-32] milioni di euro per un totale di circa [32-100] milioni di euro.

## II. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE

3. L’operazione notificata (di seguito, “Operazione”) prevede l’acquisizione da parte di Busitalia della totalità del capitale sociale di F.lli Maddii e BT, attualmente detenuto da una serie di persone fisiche.

4. L’acquisizione è regolata da un contratto di compravendita di quote. All’esito dell’Operazione, Busitalia eserciterà il controllo esclusivo, in via diretta, su F.lli Maddii e BT, nonché, in via indiretta, sulle società dalle stesse controllate<sup>5</sup>, tra cui la principale è *City Sightseeing Italy S.r.l.* (di seguito, “CS Italy”), operanti essenzialmente nella prestazione di servizi turistici tramite bus in modalità *Hop-on, Hop-off* con il marchio “*City Sightseeing*”.

## III. QUALIFICAZIONE DELL’OPERAZIONE

5. L’Operazione, in quanto comporta l’acquisizione del controllo di più imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell’articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell’ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all’articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004 ed è soggetta all’obbligo di comunicazione preventiva disposto dall’articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, dall’insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, individualmente da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 35 milioni di euro<sup>6</sup>.

6. Le acquisizioni di F.lli Maddii e BT possono essere qualificate come un’unica operazione ai sensi dell’articolo 3, paragrafo 1, Regolamento (CE) n. 139/2004, in quanto determinano il conferimento a Busitalia del controllo indiretto sulle attività controllate congiuntamente dalle società venditrici, risultando collegate dal medesimo scopo economico; ne consegue che, ai fini della verifica delle soglie di notifica, rileva il fatturato congiunto delle imprese acquisite.

7. L’Operazione prevede un obbligo di non concorrenza e di non sollecitazione a carico dei vendori della durata di *[omissis], [omissis]*. In particolare, tale patto ha per oggetto *[omissis]*. Per quel che concerne le clausole di non concorrenza e non sollecitazione contenute nel contratto d’acquisto, si rappresenta che esse costituiscono una restrizione direttamente connessa e necessaria alla realizzazione dell’Operazione, in quanto strettamente funzionali alla salvaguardia del valore

<sup>5</sup> Nello specifico, si tratta delle società: *City Sightseeing Italy S.r.l.* (di seguito, “CS Italy”); *Sightseeing Experience S.r.l.* (di seguito, “Experience”); *Milano City Sightseeing S.r.l.* (di seguito, “Milano CS”); *Florentia Bus S.r.l.* (di seguito, “Florentia Bus”); *Livorno City Sightseeing S.r.l.* (di seguito, “Livorno CS”); *City Sightseeing Campania S.r.l.* (di seguito, “CS Campania”); *City Sightseeing Napoli S.r.l.* (di seguito, “CS Napoli”); *City Sightseeing Torino S.r.l.* (di seguito, “CS Torino”); *Roma Sightseeing Green S.r.l.* (di seguito, “Roma SG”) e *Palermo City Sightseeing S.r.l.* (di seguito, “Palermo CS”). All’esito dell’Operazione, Busitalia acquisirà il controllo esclusivo di *City Sightseeing Firenze S.r.l.* (di seguito, “CS Firenze”), attualmente soggetto al controllo congiunto di Busitalia (60%), Florentia Bus (25%) e CS Italy (15%). CS Italy detiene una partecipazione (non di controllo) pari al 35% del capitale sociale anche in *Verona City Sightseeing S.r.l.* (di seguito, “Verona CS”).

<sup>6</sup> Cfr. provvedimento n. 31495 del 18 marzo 2025, “*Rivalutazione soglie di fatturato ex articolo 16, comma 1, della legge n. 287/1990*”, in Bollettino n. 11/2025.

della nuova entità, a condizione che esse siano limitate geograficamente ai servizi offerti dalla *Target* e, quindi, alle città in cui essa già opera, e a condizione che non impediscano al venditore di acquistare o detenere partecipazioni finanziarie di una società concorrente, *[omissis]*, senza che ciò comporti, direttamente o indirettamente, il conferimento di incarichi gestionali o di un'influenza sostanziale nella società concorrente.

#### **IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE**

##### ***IV.1. I mercati rilevanti***

**8.** In ragione dell'operatività delle Parti, i mercati coinvolti dall'Operazione riguardano: i) i mercati dei servizi turistici tramite bus in modalità *Hop-on, Hop-off*; ii) i mercati dei servizi turistici tramite bus; (iii) i mercati del trasporto ferroviario di passeggeri; (iv) i mercati del trasporto pubblico locale (di seguito, "TPL") e (v) i mercati dei servizi di agenzia.

###### *IV.1.1. Il mercato dei servizi turistici tramite bus in modalità Hop-on, Hop-off*

**9.** I servizi *Hop-on Hop-off* costituiscono, dal punto di vista merceologico, un mercato distinto e separato da altre tipologie di esperienza turistica urbana; ciò in ragione della natura, delle caratteristiche, della destinazione d'uso, della modalità di visita (ad esempio, tipologia di mezzi di trasporto utilizzati) e dei servizi ricompresi nell'offerta acquistata dal consumatore<sup>7</sup>.

**10.** Inoltre, i servizi *Hop-on, Hop-off* presentano caratteristiche tali da integrare un mercato del prodotto e geografico distinto rispetto sia ai servizi di TPL sia, più in generale, ai servizi di trasporto automobilistico di linea autorizzati senza finalità turistiche, a breve e a media-lunga percorrenza. Ciò, in quanto la destinazione d'uso, gli itinerari, le fermate, la frequenza, nonché i prezzi, le condizioni di utilizzo e, più in generale, il complesso di ulteriori servizi accessori e/o turistici che completano il trasporto dei passeggeri sono definiti tenendo conto delle esigenze dello specifico *Target* di clientela a cui sono rivolti.

**11.** Quanto all'assetto normativo/regolatorio, come rilevato nei precedenti dell'Autorità, i servizi *Hop-on, Hop-off* si distinguono dai servizi TPL in quanto, diversamente da questi ultimi, non sono soggetti a obblighi di servizio pubblico. L'esercizio dei servizi *Hop-on, Hop-off* è subordinato al mero rilascio, ove necessario, di un'autorizzazione all'esercizio del servizio in questione da parte dell'amministrazione di riferimento. Diversamente dai servizi di TPL (caratterizzati da una concorrenza per il mercato), i servizi *Hop-on, Hop-off* vengono quindi prestati in un contesto competitivo caratterizzato da una concorrenza nel mercato. In ragione di quanto sopra, si ritiene che non sussista alcun rapporto di sostituibilità tra i servizi *Hop-on, Hop-off* e i servizi di TPL o, anche e più in generale, i servizi di trasporto automobilistico di linea a breve o media-lunga percorrenza senza finalità turistiche<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Si veda il caso United States and State of New York v. Twin America, LLC, Coach USA, Inc., International Bus Services, Inc., Citysights LLC, City Sights Twin, LLC - U.S. Department of Justice, Antitrust Division - Civil Action n. 12/CV/8989. In tale procedimento, intentato contro alcune società attive nella prestazione dei Servizi *Hop-on, Hop-off* nella città di New York, tra le altre cose, è stato definito il mercato rilevante come "*The direct evidence of anticompetitive effects following the formation of Twin America provides further support for the conclusion that hop-on, hop-off bus tours in New York City constitute a relevant antitrust market*".

Inoltre, è stato precisato che: "*a significant number of customers would not substitute to other tours or attractions in response to a small but significant and non-transitory increase in the price (SSNIP) of hop-on, hop-off bus tours*". È possibile consultare il procedimento al link Antitrust Division | U.S. and State of New York v. Twin America, LLC, et al. | United States Department of Justice.

<sup>8</sup> Cfr. SP130 - *Confindustria Palermo-Palermo City Sightseeing/AMAT Palermo*, provvedimento n. 23795 del 2 agosto 2012, in Bollettino n. 31/2012 e SP109 - *Trambus/Attività autobus di linea Gt*, provvedimento n. 19627 del 12 marzo 2009, in Bollettino n. 10/2009. In particolare, con il provvedimento reso all'esito del procedimento SP130, l'Autorità ha rilevato che: "*l'attività di trasporto turistico di linea non ha le caratteristiche di un servizio di interesse generale e si distingue*

**12.** Per quanto riguarda il mercato geografico rilevante, questo è circoscritto alle realtà urbane in cui le imprese prestano i propri servizi, e a cui è riferibile l'amministrazione competente al rilascio dell'autorizzazione allo svolgimento dell'attività. La *Target* svolge i servizi *Hop-on, Hop-off* in specifiche realtà urbane all'interno del territorio nazionale, su itinerari/tratte prestabiliti in forza delle autorizzazioni rilasciate dalle autorità amministrative di volta in volta competenti. Pertanto, ai fini dell'Operazione, il mercato geografico interessato è rappresentato dalle realtà urbane in cui opera la *Target*, vale a dire le città di Firenze, Fiesole, Torino, Milano, Genova, Livorno, Roma, Napoli e Palermo.

**13.** A ogni modo, nel caso di specie, l'esatta delimitazione merceologica e geografica del suddetto mercato può essere lasciata aperta, in quanto essa non incide sulla valutazione dell'Operazione.

#### *IV.1.2. Il mercato dei servizi turistici tramite bus*

**14.** Al pari dei servizi *Hop-on, Hop-off*, nel mercato dei servizi turistici tramite bus il trasporto è inteso quale parte di una più articolata gamma di servizi prestati al fine di garantire alla clientela un'esperienza completa nel corso della visita dei luoghi di proprio interesse. Inoltre, il consumatore, acquistando i Servizi Turistici Bus, non ha la possibilità di terminare la visita/esperienza in un punto di destinazione diverso dal punto di partenza. Per tali ragioni, si ritiene che non sussista un rapporto di sostituibilità tra tali servizi e i servizi di trasporto automobilistico di linea a breve o media-lunga percorrenza senza finalità turistiche, i quali, di contro, sono destinati a soddisfare specifiche esigenze di mobilità regionale o *extra* regionale.

**15.** Il servizio di trasporto (servizio commerciale/a mercato) incluso nei Servizi Turistici Bus è subordinato al rilascio, da parte dell'autorità amministrativa competente a seconda della località in cui si intende operare, di un'autorizzazione alla circolazione. Pertanto, il mercato dei Servizi Turistici Bus ha presumibilmente un'estensione geografica coincidente con la tratta/itinerario nel cui territorio viene svolto il servizio, e a cui è riferibile l'amministrazione competente al rilascio dell'autorizzazione allo svolgimento dell'attività.

**16.** A ogni modo, nel caso di specie, l'esatta delimitazione merceologica e geografica del suddetto mercato può essere lasciata aperta, in quanto essa non incide sulla valutazione dell'Operazione.

#### *IV.1.3. Il mercato del trasporto ferroviario di passeggeri*

**17.** Tenuto conto della consolidata prassi applicativa dell'Autorità, il mercato dei servizi di trasporto ferroviario di passeggeri si suddivide in due diversi, e distinti, mercati rilevanti, vale dire: il mercato dei servizi di trasporto ferroviario di passeggeri in ambito regionale; il mercato dei servizi di trasporto ferroviario di media-lunga percorrenza nel quale rientrano i servizi prestati con treni Frecce, Intercity e internazionali<sup>9</sup>. Per prassi costante, si è soliti identificare distinti mercati rilevanti con riferimento a ciascuna rotta/fascio di rotte di origine e destinazione. È stato, inoltre, riconosciuto che i servizi di trasporto ad alta velocità costituiscono un distinto mercato rilevante del prodotto.

**18.** Dal punto di vista geografico, nel caso di specie non appare necessario identificare più mercati geografici di origine e destinazione o "O&D" (corrispondenti ai collegamenti tra diverse città, in modo da definire un distinto mercato rilevante per ciascuna porzione di rete), risultando invece opportuno valutare il potere di mercato degli operatori ferroviari a livello nazionale.

dall'ordinario servizio di trasporto pubblico locale in quanto non sussistono specifici obblighi di servizio pubblico e, comunque, non è un'attività riservata dalla legge a un determinato soggetto. Per quanto riguarda le condizioni di accesso al mercato, il servizio di trasporto turistico, ai sensi delle disposizioni vigenti sopra richiamate, è subordinato al rilascio, da parte dell'Amministrazione Comunale, di un'autorizzazione che abilita l'impresa all'esercizio del servizio in questione".

<sup>9</sup> Cfr. A551 - *Trasporto ferroviario ad alta velocità e regionale*, provvedimento n. 30248 del 19 luglio 2022, in Bollettino n. 30/2022.

#### *IV.1.4. Il mercato dei servizi di trasporto pubblico locale su gomma (TPL)*

**19.** Il mercato del prodotto rilevante è quello del trasporto pubblico locale di passeggeri, così come disciplinato dall'articolo 1, comma 2, del D.lgs. 422/1997, ai sensi del quale “*Sono servizi pubblici di trasporto regionale e locale i servizi di trasporto di persone e merci, che non rientrano tra quelli di interesse nazionale tassativamente individuati dall'articolo 3; essi comprendono l'insieme dei sistemi di mobilità terrestri, marittimi, lagunari, lacuali, fluviali e aerei che operano in modo continuativo o periodico con itinerari, orari, frequenze e tariffe prestabilite, ad accesso generalizzato, nell'ambito di un territorio di dimensione normalmente regionale o infraregionale*”.

**20.** Da un punto di vista del mercato geografico rilevante, in linea con l'orientamento consolidato dell'Autorità, nell'ambito dei servizi di TPL, i mercati rilevanti vengono identificati con il bacino di traffico in relazione al quale viene effettuato dagli enti competenti l'affidamento dei servizi<sup>10</sup>.

#### *IV.1.5. La fornitura di servizi da parte di agenzie di viaggio*

**21.** Nella sua prassi<sup>11</sup>, la Commissione europea ha definito un mercato specifico per i servizi forniti dalle agenzie di viaggio, identificandole come rivenditori di servizi turistici generalmente remunerati dal fornitore del servizio in questione. In passato, la Commissione europea ha ulteriormente segmentato il mercato dividendolo sulla base della tipologia di utenti finali (*business* e *leisure*), ma più recentemente tale definizione è stata lasciata aperta<sup>12</sup>. Il mercato geografico è definito a livello nazionale.

**22.** Poiché l'Operazione non appare idonea a sollevare preoccupazioni concorrenziali alla luce di qualsiasi definizione plausibile del mercato, la definizione esatta del mercato del prodotto e del mercato geografico può essere lasciata aperta.

### **IV.2. Gli effetti dell'Operazione**

#### *IV.2.1. Gli effetti orizzontali*

**23.** F.lli Maddii e BT sono attive, tramite le società da esse direttamente o indirettamente controllate, nello svolgimento dei Servizi *Hop-on, Hop-off* con il marchio “*City Sightseeing*” nelle città di Firenze, Fiesole, Torino, Milano, Genova, Livorno, Roma, Napoli e Palermo, nonché nella prestazione di Servizi Turistici Bus, su itinerari prestabili in forza di specifiche autorizzazioni rilasciate dalle autorità amministrative competenti.

**24.** Busitalia, che presta essenzialmente servizi di TPL in Umbria, in Veneto e in Campania, non risulta attiva nei mercati in cui opera la *Target* per il tramite delle rispettive società controllate<sup>13</sup>, fatta eccezione per l'attività svolta attraverso la partecipata CS Firenze. All'esito dell'Operazione, Busitalia, che attualmente detiene il 60% del capitale sociale di CS Firenze e la controlla congiuntamente con le società oggetto di acquisizione, acquisirà la totalità della partecipazione nella società. Ne consegue che l'Operazione comporterà il passaggio del controllo congiunto al controllo esclusivo di Busitalia.

<sup>10</sup> Cfr. C11749 - *Busitalia - Sita Nord Cap Autolinee Cooperativa Trasporti Pratese - Auto Guidovie Italiane/Ataf Gestioni*, provvedimento n. 24016/2012, in Bollettino n. 43/2012 e C10663 - *Ratp/Transdev Italia*, provvedimento n. 21366/2010, in Bollettino n. 28/2010.

<sup>11</sup> Cfr. decisione della Commissione europea M.8862 - *GBT / HRG* del 13 luglio 2018.

<sup>12</sup> Cfr. decisione della Commissione europea M.8046 - *TUI / TRANSAT France* del 20 ottobre 2016.

<sup>13</sup> CS Napoli è partecipata per il 61,3% da CS Campania, nonché per il 13,2% da Azienda Napoletana Mobilità S.p.A., per il 13,2% da Compagnia Trasporti Pubblici S.p.A. e per il 12,2% da Busitalia Campania S.p.A. Tale partecipazione, di natura meramente finanziaria, non integra una posizione di controllo e, pertanto, non consente di ritenere Busitalia attiva nel relativo mercato tramite CS Napoli.

**25.** Nessun'altra società del Gruppo FS presta Servizi *Hop-on, Hop-off* o Servizi Turistici Bus, né nei mercati geografici in cui sono attive le società oggetto di acquisizione, né in altri<sup>14</sup>.

**26.** Nelle realtà territoriali in cui attualmente operano le società controllate da F.Ili Maddii e BT, l'Operazione comporterà la mera sostituzione di un operatore (*i.e.* le società oggetto di acquisizione) con un altro (*i.e.* Busitalia).

**27.** Alla luce di quanto espresso, dal punto di vista orizzontale, l'Operazione non appare idonea a generare effetti anticoncorrenziali.

#### *IV.2.2. Gli effetti verticali*

**28.** La società Sightseeing Experience S.r.l. (di seguito, “*Experience*”), controllata dalle *Target*, svolge servizi di agenzia viaggi, al fine di offrire e organizzare escursioni giornaliere rivolte sia ai clienti delle crociere sia alla clientela c.d. *leisure*. I pacchetti offerti sono progettati direttamente dalla società, che si occupa anche dell’organizzazione tecnica e della commercializzazione dei biglietti, mentre il servizio di trasporto è effettuato tramite le società del gruppo operanti nei rispettivi territori. Attualmente le escursioni progettate da *Experience* partono da Firenze, Livorno, La Spezia, Civitavecchia e Roma. Il peso di questa attività nel perimetro del gruppo è del tutto trascurabile: nel 2024 il fatturato dei servizi di *tour operator / agenzia viaggi* è stato pari a circa [1-10] milioni di euro.

**29.** L'Operazione potrebbe in astratto determinare un collegamento verticale tra le attività di Trenitalia nel mercato a monte dei servizi di trasporto ferroviario passeggeri e le attività di *Experience* nei mercati a valle dei servizi di agenzia di viaggi in Italia. Tuttavia, si ritiene che l'entità risultante dall'Operazione non abbia la capacità o l'incentivo a porre in essere con successo strategie di preclusione degli *input* o della clientela dopo l'Operazione.

**30.** Con riferimento alla preclusione degli *input*, l'entità risultante dall'Operazione non avrebbe la capacità di precludere i concorrenti a valle nel mercato dei servizi di agenzia di viaggi in Italia, poiché esistono numerose alternative a al Gruppo FS per raggiungere le città turistiche interessate dall'Operazione, incluso l'operatore concorrente nel mercato del trasporto passeggeri AV<sup>15</sup>. Inoltre, l'entità risultante dall'Operazione non avrebbe, dopo l'Operazione, l'incentivo a interrompere la fornitura dei biglietti dell'alta velocità Trenitalia alle agenzie di viaggio concorrenti in quanto le società di agenzia di viaggi della *Target* detengono posizioni di mercato modestissime (inferiori all'1% del mercato nazionale). Di conseguenza, tenuto conto della limitata quota di mercato a valle, l'entità risultante dall'Operazione non trarrebbe benefici significativi da una strategia di preclusione degli *input*, mentre perderebbe con ogni probabilità vendite rilevanti.

**31.** Tanto meno, data la limitata quota di mercato a valle, l'entità risultante dall'Operazione disporrebbe della capacità o avrebbe l'incentivo a precludere l'accesso alla clientela del trasporto passeggeri AV mediante la riduzione degli acquisti dal concorrente a monte, Italo.

**32.** L'Operazione non appare idonea a generare effetti anticoncorrenziali nemmeno dal punto di vista verticale.

<sup>14</sup> Sia Busitalia sia la *Target* svolgono attività di noleggio autobus, che per entrambe rivestono tuttavia un carattere del tutto residuale. Sia la quota di mercato della *Target*, che quella dell'acquirente è inferiore all'1% se si definisce il mercato a livello nazionale. Definendo il mercato a livello regionale non ci sarebbero sovrapposizioni, in quanto la *Target* opera in Toscana (con una quota ben inferiore al 5%) e Busitalia opera in Calabria (quota inferiore all'1%) e in Umbria (quota intorno al [1-5%]).

<sup>15</sup> Secondo una stima aggregata, per ciascuna città di destinazione interessata dall'Operazione, delle quote di mercato del Gruppo FS nel trasporto dei turisti verso la città, senza distinzione per tipologia di servizio (regionale, intercity, AV), in nessuna delle destinazioni interessate il Gruppo FS trasporta più del [45-50%] dei passeggeri. La percentuale dei passeggeri Trenitalia per turismo è stata determinata come rapporto tra il numero di passeggeri Trenitalia con finalità turistiche e il totale del traffico turistico complessivo.

#### *IV.2.3. Gli effetti conglomerali*

**33.** A seguito dell’Operazione, il gruppo FS sarà presente nel trasporto di passeggeri mediante il trasporto ferroviario (Trenitalia), nonché nel trasporto turistico *Hop-on, hop-off* e dei servizi turistici tramite bus (di seguito, congiuntamente servizi di trasporto turistico) forniti dalla *Target*.

**34.** I servizi di trasporto turistico e quelli di trasporto possono essere combinati in un servizio integrato offerto o ai fruitori del servizio *Hop-on, hop-off*, al fine di permettere loro di raggiungere le città di interesse mediante i servizi offerti dal gruppo FS, oppure ai viaggiatori del gruppo FS interessati a visitare le città raggiunte.

**35.** La combinazione di tali servizi potrebbe dare all’impresa risultante dall’Operazione la capacità e l’incentivo a far leva su una forte posizione in uno dei mercati per estendere tale posizione su un altro mercato, attraverso l’esclusione dei concorrenti da uno dei due servizi combinati mediante una vendita abbinata (*tying contrattuale*) oppure mediante la vendita di un pacchetto (*bundling*).

**36.** La capacità di escludere attraverso l’offerta integrata dipende innanzitutto dal possesso di un significativo potere di mercato (anche senza dominanza) in almeno uno dei due servizi, dalla presenza di un ampio numero di clienti che acquistano entrambi i servizi (“clienti comuni”) e dall’incapacità dei concorrenti di reagire efficacemente.

**37.** Sia Trenitalia che la *Target* godono di un significativo potere di mercato nei rispettivi mercati rilevanti. A livello nazionale con riferimento all’anno 2024 Trenitalia detiene una quota del [60-65%], calcolata in termini di viaggiatori/km, nel mercato del trasporto passeggeri AV, e opera in un regime di monopolio legale nel mercato del trasporto passeggeri in ambito regionale.

**38.** Per quanto riguarda il Servizi Turistici Bus, in alcune linee interessate dall’operazione la *Target* risulta unico operatore, detenendo il [95-100%] delle vendite, in altre linee, risulta presente in un contesto concorrenziale con quote variabili (tra il [10-15%] e il [85-90%])<sup>16</sup>. In maniera simile, l’analisi delle quote di mercato dei servizi *Hop-on, Hop-off* nelle città interessate evidenzia un posizionamento eterogeneo degli operatori nei diversi mercati geografici. A Roma il mercato appare strutturalmente concorrenziale, con la presenza di quattro operatori principali e una distribuzione delle quote relativamente equilibrata: BigBus - Rome detiene la quota più elevata in termini di biglietti venduti con il [30-35%], seguito da CS Italy con il [25-30%], GreenLine Tours con il [20-25%] e Gray Line (I Love Rome) con il [15-20%]. A Palermo operano tre società, con CS Italy con il [45-50%], seguito da Open AsTour - Palermo ([25-30%]) e Filprio Car Palermo ([20-25%]). Diversamente, nelle altre città emerge una struttura di mercato maggiormente concentrata. Milano presenta una configurazione duopolistica, con una ripartizione delle quote sostanzialmente bilanciata tra CS Italy ([50-55%]) e Milano Open Tour ([40-45%]). A Torino CS Italy detiene una posizione pressoché monopolistica, con il [95-100%] sia dei mezzi sia dei biglietti venduti. Analogamente

---

<sup>16</sup> CSI opera in via esclusiva sui seguenti percorsi: Firenze – Barberino di Mugello, Firenze – Fiesole – Firenze (servizio svolto da CSI/CS Florentia Bus), Incisa – Follonica – Incisa, Livorno – Lucca – Pisa – Livorno, La Spezia – Pisa – Lucca – La Spezia e Genova – Portofino – Genova, detenendo in ciascun caso il [95-100%] dei biglietti venduti. Sugli altri percorsi CSI opera in concorrenza con ulteriori operatori. In particolare, CSI detiene una quota pari al [25-30%] sul percorso Firenze – Pisa – San Gimignano – Siena – Firenze, al [10-15%] su Firenze – Montecatini – Levanto – Firenze e su Firenze – Radda in Chianti – Firenze, nonché al [15-20%] su Firenze – Monteriggioni – Montalcino – Pienza – Montepulciano – Firenze. Nei collegamenti da e verso Livorno, CSI registra una quota del [70-75%] sul percorso Livorno – Firenze – Livorno, dell’[85-90%] su Livorno – Pisa – Livorno e del [55-60%] su Livorno – Firenze – Pisa – Livorno. Per quanto riguarda i servizi con origine o destinazione La Spezia, CSI detiene il [45-50%] sul percorso La Spezia – Pisa – La Spezia, il [25-30%] su La Spezia – Firenze – Pisa – La Spezia e il [70-75%] su La Spezia – Firenze – La Spezia. Infine, sul percorso Napoli – Pompei – Ercolano – Pompei – Napoli, CSI è presente con una quota pari al [25-30%].

situazione si registra a Napoli, dove CS Italy concentra il [95-100%] del mercato. A Firenze, Livorno e Genova il mercato risulta integralmente presidiato da CS Italy, che detiene il [95-100%] dei mezzi e dei biglietti venduti.

**39.** Pur in presenza di un significativo potere di mercato delle Parti nei rispettivi mercati (o in taluni di essi), la presente operazione non appare idonea a produrre effetti escludenti. In particolare, la nuova entità risultante dall'Operazione non disporrà né della capacità né dell'incentivo a porre in essere condotte di esclusione dei concorrenti, né nel mercato del trasporto ferroviario di passeggeri, né nel mercato dei servizi turistici. Quanto al primo, l'eventuale utilizzo dei servizi *Hop-on Hop-off* o dei servizi turistici in bus quale leva per incrementare la domanda dei servizi ferroviari di Trenitalia risulterebbe, in ogni caso, difficilmente idoneo a determinare effetti escludenti, in considerazione del fatto che i passeggeri che utilizzano tali servizi turistici rappresentano una quota marginale rispetto al totale dei passeggeri del trasporto ferroviario<sup>17</sup>. Analogamente, non emergono rischi di preclusione nel mercato del trasporto turistico, per le ragioni illustrate nei paragrafi che seguono.

**40.** Trenitalia e CS Italy hanno stipulato un accordo commerciale [*omissis*]. Con tale contratto CS Italy ha conferito a Trenitalia un mandato con rappresentanza tramite il quale autorizza quest'ultima a vendere i servizi *Hop-on, Hop-off* operati da CS Italy nelle città di Roma, Firenze, Milano, Napoli, Palermo, Torino, Genova, Verona, Padova e Livorno. Pertanto, Trenitalia è autorizzata a vendere, tramite i propri canali di distribuzione, i servizi *Hop-on, Hop-off* in due diverse modalità: a prezzo pieno, vale a dire, venduti separatamente e in assenza di un servizio di trasporto ferroviario di passeggeri operato da Trenitalia; a prezzo agevolato, venduti in abbinamento a un titolo di viaggio afferente ai servizi di trasporto ferroviario di passeggeri prestati da Trenitalia, con uno sconto del 20% rispetto al prezzo praticato da CS Italy al pubblico.

**41.** Inoltre, l'accordo commerciale prevede la possibilità, per la stessa CS Italy, di riconoscere uno sconto del 20% sull'acquisto dei servizi *Hop-on, Hop-off* ai: i) clienti di CS Italy che, al momento dell'acquisto dei servizi *Hop-on, Hop-off*, sono iscritti ai programmi fedeltà di Trenitalia o ii) clienti di CS Italy che, al momento dell'acquisto dei servizi *Hop-on, Hop-off*, sono in possesso di un biglietto ferroviario di Trenitalia valido per viaggi sui treni Frecciarossa, Frecciargento, Frecciabianca, Intercity, Intercity Notte, Eurocity/Euronight, che dovrà recare una data antecedente di massimo cinque giorni rispetto a quella di utilizzo dei servizi di *City Sightseeing*.

**42.** La nuova entità non possiede né la capacità né l'incentivo a escludere i concorrenti sui mercati dei servizi *Hop-on, hop-off* facendo leva sul possesso di un certo potere di mercato nel trasporto ferroviario, in quanto l'interesse all'acquisto del biglietto combinato non appare rilevante. Tale constatazione emerge dal fatto che nel 2024, a collaborazione in corso: (a) una minoranza di turisti *Hop-on, hop-off*, [*inferiore all'1%*], ha comprato i biglietti tramite canali Trenitalia, (b) CS Italy ha venduto meno dello [0,1-1%] dei propri servizi applicando lo sconto del 20% previsto per i clienti Trenitalia. Inoltre, circa il [60-70%] dei turisti *Hop-on, hop-off* non acquista i biglietti in anticipo, tali passeggeri non sarebbero quindi interessati all'acquisto del pacchetto e sarebbe difficile, pertanto, incentivarli a utilizzare i servizi di CS Italy facendo leva sui servizi di Trenitalia.

**43.** Infine, i concorrenti "monoprodotto" (Italo e le compagnie di *Hop-on, hop-off* concorrenti) potrebbero efficacemente reagire stipulando accordi tra di loro, che sfrutterebbero il *network* di Italo.

**44.** L'integrazione tra trasporto turistico e trasporto ferroviario è potenzialmente in grado di determinare un significativo *boost* delle vendite dei servizi di trasporto turistico, trainato dallo sfruttamento dei canali commerciali e di *marketing* del Gruppo FS, così come emerge dalla documentazione strategica interna dell'acquirente. Tuttavia, tale crescita risulta subordinata alla

<sup>17</sup> I biglietti venduti da CS Italy nelle città interessate dall'Operazione corrispondono a meno dell'1% del totale dei passeggeri che hanno raggiunto tali città con servizi Trenitalia nel 2024.

concreta attuazione delle sinergie ipotizzate e all'attivazione dei necessari *iter* autorizzativi presso gli enti pubblici competenti per l'estensione dei servizi in nuovi bacini territoriali. *[omissis]*. Ne consegue che i possibili effetti di *bundling* risultano incerti e, comunque, suscettibili di manifestarsi in tempi più lunghi rispetto a quelli presi in esame nella valutazione delle concentrazioni.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che le clausole di non concorrenza e non sollecitazione descritte possono essere considerate accessorie alla presente operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove sussistano i presupposti, le suddette clausole che si realizzino oltre tali limiti;

#### DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

---

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

**C12780 - STIRLING SQUARE CAPITAL PARTNERS MANAGEMENT/BETTER DECISIONS***Provvedimento n. 31792*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;

VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Stirling Square Capital Partners Management Limited, pervenuta in data 26 novembre 2025;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

**1.** Stirling Square Capital Partners Management Limited (di seguito, "SSCP"; C.F.101-573-1974), è un fondo di *private equity* che, tramite le proprie società in portafoglio, effettua investimenti principalmente in strumenti azionari in diversi settori industriali in Europa.

**2.** SSCP è controllata in ultima istanza da Stirling Square Holdings, una *holding* costituita ai sensi del diritto del Jersey e a capo dell'omonimo gruppo Stirling Square (di seguito, "Gruppo SSCP"). Il Gruppo SSCP gestisce quattro fondi di *private equity* (collettivamente, i "Fondi SSCP"); questi ultimi detengono partecipazioni in società attive in diversi settori industriali, tra cui quello dei servizi IT, tramite SSCP Testing TopCo, una società a responsabilità limitata di diritto inglese (di seguito denominata anche "Resillion").

**3.** Nel 2024 il fatturato consolidato realizzato dalle società del Gruppo SSCP è stato pari a circa /2-3/<sup>1</sup> miliardi di euro a livello globale, di cui circa /100-582/ milioni di euro sono stati realizzati in Italia.

**4.** Better Decisions S.r.l. (di seguito, "BD" o la "Target"; C.F. 03873541209) è una *holding* di partecipazioni di alcune società attive nel campo della trasformazione digitale e dell'innovazione tecnologica. In particolare, BD detiene una partecipazione pari all'80% del capitale sociale di Iconsulting S.p.a. (di seguito anche "Iconsulting"), società attiva nella consulenza IT, principalmente in Italia.

BD è controllata congiuntamente da Dway S.r.l. e ModoF S.r.l., che detengono una partecipazione del 50% ciascuno del capitale sociale (di seguito, i "Venditori").

**5.** A livello globale, nel 2024, BD ha realizzato un fatturato totale pari a circa /35-100/ milioni di euro, di cui /35-100/ milioni di euro in Italia.

---

<sup>1</sup> Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

6. L'operazione comunicata (di seguito, "Operazione") consiste nell'acquisizione da parte di SSCP del controllo esclusivo di BD.

7. In particolare, l'Operazione, secondo quanto previsto dal contratto di Compravendita, è articolata in modo che BD proceda dapprima alla scissione delle altre partecipazioni detenute, così da controllare unicamente Iconsulting. Successivamente SSCP acquisirà la totalità del capitale sociale di BD e la quota di Iconsulting attualmente detenuta da alcune persone fisiche talché, a seguito dell'Operazione, SSCP verrà a controllare esclusivamente BD, inclusa la sua controllata Iconsulting.

8. Nel contratto di Compravendita, le Parti hanno altresì previsto che i Venditori, per tre anni successivi al perfezionamento dell'Operazione: (i) si astengano dallo svolgere attività che operano in concorrenza con il *business* attualmente svolto da Iconsulting in Italia e in Svizzera (patto di non concorrenza); (ii) si astengano dal sollecitare clienti o fornitori, nonché dipendenti *senior* di Iconsulting (patto di non sollecitazione).

## III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

9. L'Operazione, in quanto finalizzata all'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, individualmente da almeno due delle imprese interessate, è stato superiore a 35 milioni di euro.

10. I patti di non concorrenza e non sollecitazione sopra descritti possono essere qualificati come accessori all'Operazione nella misura in cui contengono restrizioni direttamente connesse alla sua realizzazione e ad essa necessarie<sup>2</sup>. In particolare, il patto di non concorrenza e l'obbligo di non sollecitazione possono considerarsi accessori all'Operazione a condizione che siano limitati geograficamente all'area di attività dell'impresa acquisita, non eccedano la durata di due anni, atteso che, nel caso di specie, deve essere tutelato il valore della società oggetto di trasferimento solo in termini di avviamento e non anche di *know-how*, essendo il gruppo acquirente già presente nel mercato dei servizi IT, e non impediscono ai venditori di acquistare o detenere azioni a soli fini di investimento finanziario.

## IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

### *I mercati rilevanti*

11. In ragione dell'attività svolta dalle Parti, l'Operazione interessa il mercato dei servizi di *information technologies* (IT).

12. Il mercato dei servizi IT comprende i servizi di gestione delle infrastrutture IT, la manutenzione, il miglioramento e la gestione delle applicazioni *software*, servizi di continuità

<sup>2</sup> Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (2005/C-56/03) pubblicata in GUCE del 5 marzo 2005.

aziendale, servizi di consulenza aziendale, gestionale e tecnologica, l'outsourcing delle applicazioni, i servizi delle piattaforme intelligenti e i servizi di ricerca e sviluppo per diversi clienti e industrie<sup>3</sup>.

**13.** Preliminariamente, si osserva che, nella prassi decisionale della Commissione europea<sup>4</sup> e dell'Autorità<sup>5</sup>, tale mercato è stato generalmente considerato segmentabile in base alla funzionalità dei servizi offerti e ai settori industriali interessati dall'offerta di tali servizi.

In questo senso, il mercato dei servizi IT può essere suddiviso, in base alla funzionalità del servizio, nei seguenti segmenti: (i) consulenza, (ii) implementazione di applicazioni e servizi gestiti, (iii) implementazione di infrastrutture e servizi gestiti, (iv) servizi per i processi aziendali, (v) infrastruttura come servizio e (vi) assistenza *hardware*.

Inoltre, il mercato dei servizi IT può essere segmentato per settore industriale in: (i) bancario e dei titoli di credito, (ii) comunicativo, (iii) dei media, (iv) istruzione, (v) servizi sanitari, (vi) governativo, (vii) assicurativo, (viii) industria manifatturiera e risorse naturali, (ix) vendita al dettaglio, (x) trasporti, (xi) servizio pubblico, (xii) commercio all'ingrosso.

**14.** Le attività svolte da Iconsulting appaiono rientrare in più di uno dei segmenti relativi alla funzionalità, ossia “consulenza” e “implementazione di applicazioni e servizi gestiti”.

In ogni caso, ai fini della presente valutazione, l'esatta definizione del mercato del prodotto può essere lasciata aperta, poiché l'Operazione non solleva criticità sotto il profilo della tutela della concorrenza, né nel mercato generale dei servizi IT, né in ciascuno dei segmenti individuati sulla base della funzionalità del servizio.

**15.** Sotto il profilo geografico, il mercato dei servizi IT può ritenersi, in via conservativa, di dimensioni coincidenti con il territorio nazionale, considerato che l'Autorità, nei suoi precedenti<sup>6</sup>, ha rilevato l'omogeneità delle condizioni concorrenziali sul territorio nazionale e l'assenza di significative importazioni di servizi IT, propendendo per una dimensione nazionale del mercato, benché si registri una tendenza all'internazionalizzazione della domanda e dell'offerta, come rilevato dalla Commissione europea<sup>7</sup>. Ai fini della presente valutazione, l'esatta definizione del mercato geografico può essere, tuttavia, lasciata aperta in quanto, anche adottando la definizione più ristretta (mercato nazionale), la quota di mercato stimata detenuta dalle Parti interessate dall'Operazione nell'offerta di servizi IT è contenuta.

---

<sup>3</sup> Cfr. C12624 - *Accenture Holdings / Intellera Consulting*, provvedimento n. 31187 del 30 aprile 2024, in Bollettino n. 20/2024.

<sup>4</sup> Cfr. decisioni della Commissione europea M.3555 - *Hewlett/Packard Synstar* del 9 settembre 2004; M.2946 - *IBM/PWC Consulting* del 23 settembre 2002; M.9205 – *IBM/Red Hat* del 27 giugno 2019 e M.7458 – *IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa* del 15 dicembre 2014.

<sup>5</sup> Cfr. C12624 - *Accenture Holdings / Intellera Consulting*, provvedimento n. 31187 del 30 aprile 2024, in Bollettino n. 20/2024; C12695 – *Fibonacci BidCo/Quid Informatica*, provvedimento n. 31437 del 14 gennaio 2025, in Bollettino n. 4/2025; C12750 – *Diamante BidCo-persona fisica/Objectway*, provvedimento n. 31680 del 23 settembre 2025, in Bollettino n. 40/2025; C12564 – *Fibonacci Bidco/OCS*, provvedimento n. 30790 del 26 settembre 2023, in Bollettino n. 39/2023 e C12516 – *Lutech/Atos Italia*, provvedimento n. 30515 del 14 marzo 2023, in Bollettino n. 13/2023.

<sup>6</sup> Cfr. C12695 – *Fibonacci Bidco/Quid Informatica*, provvedimento n. 31437 del 14 gennaio 2025, in Bollettino n. 4/2025; C12624 - *Accenture Holdings / Intellera Consulting*, provvedimento n. 31187 del 30 aprile 2024, in Bollettino n. 20/2024 e C12654 – *Digital Value/Infodata*, provvedimento n. 31305 del 30 luglio 2024, in Bollettino n. 33/2024.

<sup>7</sup> Cfr. decisioni della Commissione europea M.7458 – *IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa* del 15 dicembre 2014 e M.6237 – *Computer Sciences Corporation/iSoft Group* del 20 giugno 2011, nonché, tra gli altri, C12317 – *Fondo Italiano d'investimento SGR-Elettra One/Maticmind*, provvedimento n. 28342 dell'8 settembre 2020, in Bollettino n. 38/2020 e C12685 *Fibonacci Bidco/Ramo d'Azienda di Illimity Bank*, provvedimento n. 31407 del 3 dicembre 2024, in Bollettino n. 49/2024.

***Gli effetti dell'Operazione***

**16.** L'Operazione non è possibile di generare effetti orizzontali tra le attività delle imprese interessate, dal momento che nessuna società del Gruppo SSCP opera in Italia nel mercato dei servizi IT, né tantomeno nel segmento della consulenza IT in cui è attiva Iconsulting.

Infatti, l'unica società del Gruppo SSCP attiva nel mercato dei servizi IT è Resillion, operatore di diritto inglese che non opera in Italia e le cui attività si differenziano da quelle di Iconsulting, riguardando servizi di *testing*, assicurazione qualità e analisi tecnica di *software*, dispositivi, contenuti e cybersicurezza.

**17.** A ciò si aggiunge che, nel mercato dei servizi IT, nel 2024 Iconsulting detiene una quota di mercato [*inferiore all'1%*] in un mercato caratterizzato da numerosi e qualificati concorrenti di rilevanti dimensioni (quali Accenture, Capgemini, KPMG, Deloitte, PWC, EY, ecc.), in grado di esercitare una forte pressione concorrenziale sull'entità *post-merger*.

Anche a voler considerare i segmenti di mercato più ristretti, le quote sono assolutamente marginali, sempre largamente inferiori al [*1- 5%*].

**18.** Alla luce delle considerazioni sopraesposte, la concentrazione in esame non appare, nel suo complesso, idonea a ostacolare la concorrenza nei mercati interessati né a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che le clausole di non concorrenza e non sollecitazione intercorse tra le Parti possono ritenersi accessorie alla presente Operazione nei soli limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, le suddette clausole che si realizzino oltre tali limiti;

**DELIBERA**

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**C12781 - EUROCAR TECH/PWP***Provvedimento n. 31793*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO  
NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;  
SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;  
VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;  
VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;  
VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;  
VISTA la comunicazione effettuata da Eurocar Tech S.p.A. pervenuta in data 28 novembre 2025;  
VISTA la documentazione agli atti;  
CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

**1.** Eurocar Tech (di seguito, “Eurocar Tech”; CF 03082910161) è una società attiva nella distribuzione al dettaglio di autovetture (nuove e usate) e di veicoli commerciali leggeri (nuovi e usati), nonché di ricambi originali dei marchi del gruppo Volkswagen (di seguito, “Gruppo VW”) in Italia e nella relativa attività di riparazione e manutenzione. Eurocar Tech fa parte del Gruppo VW che, in Italia, è anche attivo nella distribuzione all’ingrosso di autovetture nuove e di veicoli commerciali leggeri, nonché di ricambi propri e di altri produttori selezionati. Eurocar Tech è controllata da Eurocar Italia S.r.l., a sua volta interamente controllata da Porsche Holding Gesellschaft m.b.H., che è, a sua volta, controllata da Volkswagen AG, società posta al vertice del Gruppo VW.

Il fatturato realizzato dal Gruppo VW<sup>1</sup>, nel 2024, è stato pari a circa [300-400]\* miliardi di euro a livello mondiale, di cui circa [100-200] miliardi di euro nell’Unione europea e circa [10-35] miliardi di euro in Italia.

**2.** PWP S.r.l. (di seguito, “Target” o “PWP”; CF 07054520486) è una società attiva nella vendita e riparazione di autoveicoli (nuovi e usati) unicamente a marchio Porsche. Il capitale sociale di PWP è detenuto al 55% da MC Service S.r.l. (di seguito, “MC”) e al 45% da PG Invest S.r.l. (di seguito, “PG”).

Il fatturato realizzato dalla Target, nel 2024, è stato pari a circa [100-582] milioni di euro, quasi interamente conseguito in Italia.

**II. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE**

**3.** L’operazione comunicata (di seguito, “Operazione”) consiste nell’acquisizione da parte di Eurocar Tech del controllo esclusivo di PWP.

---

<sup>1</sup> Ai fini della presente Operazione, così come previsto dal paragrafo 172 della “Comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese. (2008/C 95/01)”, il fatturato del gruppo Volkswagen comprende, *inter alia*, il fatturato di Eurocar.

\* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

**4.** È previsto un patto di non concorrenza e di non sollecitazione, della durata di *[omissis]* anni dalla data di esecuzione dell’Operazione in base al quale MC e PG si impegnano ad astenersi: *[omissis]*.

### III. QUALIFICAZIONE DELL’OPERAZIONE

**5.** L’Operazione, in quanto finalizzata all’acquisizione del controllo esclusivo di un’impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell’articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell’ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all’articolo 1 del Regolamento (CE) 139/2004, ed è soggetta all’obbligo di comunicazione preventiva disposto dall’articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, dall’insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 35 milioni di euro<sup>2</sup>.

Gli obblighi di non concorrenza e di non sollecitazione, descritti nel paragrafo precedente, possono essere qualificati come direttamente connessi e necessari alla realizzazione dell’Operazione, in quanto funzionali alla salvaguardia del valore dell’impresa acquisita, a condizione che essi siano limitati geograficamente all’area d’attività dell’impresa acquisita (province di Firenze, Arezzo, Livorno, Chieti e Pescara) e temporalmente a un periodo di due anni, e non impediscano al venditore di acquistare o detenere azioni a fini di investimento, senza che ciò comporti, direttamente o indirettamente, il conferimento di incarichi gestionali o di un’influenza sostanziale nella società concorrente.<sup>3</sup>

### IV. VALUTAZIONE DELL’OPERAZIONE

#### *Il mercato del prodotto*

**6.** Sotto il profilo merceologico, i settori interessati dall’Operazione sono quelli in cui opera la società oggetto di acquisizione, ossia<sup>4</sup>:

- i) la distribuzione al dettaglio di autoveicoli per passeggeri e di veicoli commerciali nuovi e usati;
- ii) la distribuzione al dettaglio di ricambistica per autoveicoli per passeggeri e veicoli commerciali;
- iii) i servizi *post vendita* di assistenza, manutenzione e riparazione di autoveicoli<sup>5</sup>.

**7.** Il mercato della distribuzione al dettaglio di autoveicoli per passeggeri e veicoli commerciali nuovi e usati interessa l’attività di distribuzione degli autoveicoli da parte dei concessionari ai consumatori finali. Le case produttrici commercializzano, infatti, le proprie vetture attraverso imprese di distribuzione (società controllate o operatori terzi) le quali, a loro volta, si avvalgono di una rete di vendita alla clientela. Nell’ambito di tale mercato è possibile individuare diversi

---

<sup>2</sup> Cfr. provvedimento n. 31495 del 18 marzo 2025, in Bollettino n. 11/2025.

<sup>3</sup> Cfr. “Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni”, paragrafi 18-26, in G.U.U.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005.,

<sup>4</sup> Cfr., tra gli altri, C12753 - *Gruppo Intergea/Denicar*, provvedimento n. 31686, in Bollettino n. 41/2025; C12740 - *Baiauto/Ramo di Azienda di Auto Grifone*, provvedimento n. 31643, in Bollettino n. 31/2025; C12715 - *Gruppo Intergea/Proglia L’Automobile*, provvedimento n. 31532, in Bollettino n. 18/2025; C12693 - *Gruppo Intergea/Alessandria Auto*, provvedimento n. 31470, in Bollettino n. 10/2025; C12637 - *Gruppo Intergea/Autoghinzani Bergamo*, provvedimento n. 31228, in Bollettino n. 24/2024; C12596 - *Bossoni Automobili/Baiauto*, provvedimento n. 31041, in Bollettino n. 6/2024; C12573 - *PAG Italy/Sarma NewCo*, provvedimento n. 30845, in Bollettino n. 43/2023; C12550 - *Autotorino/Mercedes-Benz Roma*, provvedimento n. 30738, in Bollettino n. 30/2023 e C12300 - *Eurocar Italia/Erre Esse*, provvedimento n. 28273, in Bollettino n. 27/2020; cfr. anche le decisioni della Commissione europea M.8963 - *Eurocar/Bonaldi* del 1° agosto 2018 ed M.9070 - *Eurocar/Vicentini* del 10 settembre 2018.

segmenti, distinguendo tra autoveicoli per passeggeri e veicoli commerciali, veicoli nuovi e usati, in base alle prestazioni, alle dimensioni e al prezzo delle autovetture commercializzate. Tuttavia, frequentemente i distributori offrono diverse tipologie di prodotto (utilitarie, categoria media, categoria superiore, ecc.) e le differenze sono andate riducendosi negli anni in ragione della tendenza delle case automobilistiche a offrire sempre più accessori anche per le auto di media e piccola cilindrata. Ai fini dell'Operazione, comunque, non appare necessario addivenire a una esatta delimitazione merceologica del mercato.

**8.** Nell'ambito del settore della commercializzazione di parti e accessori, del quale fa parte la ricambistica per autoveicoli, è possibile individuare due tipologie di prodotti, quelli originali e quelli equivalenti (di qualità corrispondente). I pezzi di ricambio originali vengono commercializzati con il marchio della casa automobilistica; la ricambistica equivalente è, invece, fornita da operatori indipendenti del settore della componentistica (che possono anche rifornire le stesse case automobilistiche). I prezzi delle parti di ricambio equivalenti presentano un livello significativamente inferiore, che varia anche a seconda della tipologia di ricambio considerato.

**9.** Inoltre, le diverse tipologie di ricambi per autoveicoli (guarnizioni, pastiglie, ammortizzatori, cinghie, candele, filtri, fanaleria, ecc.) non sono tra loro sostituibili dal lato della domanda finale che dipende, evidentemente, dall'intervento di manutenzione o riparazione da effettuare. Tuttavia, si registra, sempre dal lato della domanda, una significativa sostituibilità tra ricambi originali ed equivalenti (purché di qualità corrispondente), variabile in funzione dell'età e della classe economica di appartenenza del veicolo, nonché del tipo di ricambio. Dal lato dell'offerta, inoltre, i centri di assistenza delle case automobilistiche (generalmente concessionarie e officine autorizzate) possono distribuire al dettaglio ricambi sia originali che equivalenti. Sempre dal lato dell'offerta, infine, gli operatori distribuiscono generalmente un'ampia gamma di parti di ricambio. Ai fini dell'Operazione, comunque, non appare necessario addivenire a una esatta delimitazione merceologica del mercato.

**10.** Il mercato dei servizi di assistenza *post vendita* per autoveicoli risulta caratterizzato da un'estrema polverizzazione dell'offerta. L'attività di riparazione e manutenzione viene infatti svolta da un'ampia gamma di operatori quali: officine e concessionari rivenditori autorizzati, officine indipendenti, stazioni di servizio, centri auto specializzati, servizi rapidi di assistenza (l'attività di assistenza in garanzia viene invece effettuata dagli stessi concessionari delle case automobilistiche ovvero da altri soggetti da queste autorizzati). Ai fini dell'Operazione, comunque, non appare necessario addivenire a una esatta delimitazione merceologica del mercato.

### ***Il mercato geografico***

**11.** Per quel che riguarda l'estensione geografica dei mercati individuati *supra*, si osserva che, in ragione dei comportamenti di acquisto dei consumatori e, in particolare, dall'importanza da questi attribuita alla prossimità dei punti di vendita e assistenza, si ritiene che essa debba essere locale<sup>6</sup>.

**12.** Nei diversi precedenti relativi ai mercati in questione, l'Autorità, partendo da un perimetro dei mercati locali sulla base dei confini amministrativi tendenzialmente provinciali, ha individuato mercati più precisi costituiti dalle aree intorno ai punti vendita percorribili entro un certo periodo di tempo (c.d. isocrona), così da tenere in debito conto la dimensione dei bacini di utenza dei singoli punti vendita delle imprese interessate e la propensione alla mobilità dal lato della domanda. In particolare è possibile ipotizzare l'esistenza di un bacino di utenza individuato dalle aree site intorno alle sedi della Target, localizzate nelle provincie della Toscana (Firenze, Arezzo e Livorno) e

---

<sup>6</sup> Cfr. C12753 - Gruppo Intergea/Denicar, cit.; C12637 - Gruppo Intergea/Autoghinzani Bergamo, cit. e C12372 - Gruppo Bossoni-Agricar/Ramo di azienda fallimento Agricar Diesel, provvedimento n. 29653, in Bollettino n. 21/2021.

dell'Abruzzo (Chieti e Pescara), percorribili in 40-60 minuti di tragitto in macchina per il mercato *sub i*) e in 20 minuti di tragitto in macchina per i mercati *sub ii) e iii)* (cc.dd. *isocrone*).

**13.** Ai fini della presente operazione, comunque, non appare necessario addivenire ad una esatta delimitazione geografica del mercato.

#### ***Gli effetti dell'Operazione***

**14.** L'Operazione non appare determinare sensibili effetti per la concorrenza sotto il profilo orizzontale considerando qualsiasi definizione merceologica e geografica del mercato.

**15.** La società PWP oggetto di acquisizione è attiva tramite quattro sedi (che operano nei mercati *i*, *ii* e *iii*) nelle provincie della Toscana (Firenze, Arezzo e Livorno) e dell'Abruzzo (Chieti e Pescara), mentre l'acquirente Eurocar Tech è attiva in diverse province italiane situate nelle aree regionali del Friuli-Venezia Giulia (Gorizia, Udine e Trieste), Toscana (provincia di Firenze), Lombardia (Milano, Sondrio, Bergamo, Lecco), Veneto (Verona), Provincia Autonoma di Trento, Piemonte (Alessandria, Cuneo, Torino, Novara), Liguria (provincia di Genova) ed Emilia-Romagna (provincia di Parma).

**16.** Per quanto riguarda il mercato *sub i*), relativo alla distribuzione degli autoveicoli per passeggeri e dei veicoli commerciali nuovi e usati ai consumatori finali, sia considerando isocroni di ampiezza pari a 40-60 minuti dalle sedi della Target in cui sono svolte tali attività, sia considerando il dato provinciale, a seguito dell'Operazione, la quota di mercato congiunta dalle Parti sarà sempre inferiore al [5-10%].

**17.** Per quanto riguarda il mercato *sub ii*), relativo alla distribuzione al dettaglio di ricambistica per autoveicoli per passeggeri e veicoli commerciali, sia nella sola provincia di Firenze in cui entrambe le Parti sono presenti, sia all'interno delle isocroni di ampiezza pari a 20 minuti di auto centrata su ciascuno dei concessionari della Target siti in Arezzo, Livorno, Chieti e Pescara (dove Eurocar Tech non è presente) la quota di mercato congiunta delle Parti è inferiore al 20%.

**18.** Anche nel mercato *sub iii*), relativo ai servizi *post vendita* di assistenza, manutenzione e riparazione di autoveicoli, sia nella sola provincia di Firenze in cui entrambe le Parti sono presenti, sia all'interno dell'isocrona di ampiezza pari a 20 minuti di auto centrata sul concessionario della Target di Firenze, in cui opera anche Eurocar, la quota di mercato congiunta delle Parti è inferiore al 20%.

**19.** Considerando i possibili effetti verticali connessi alle attività di distribuzione all'ingrosso svolte dal Gruppo VW, l'Operazione non risulta determinare criticità concorrenziali. Infatti, si rileva che:  
a) il Gruppo VW è attivo nei mercati a monte della distribuzione all'ingrosso di autoveicoli per passeggeri e di veicoli commerciali nuovi e usati a livello nazionale, con quote inferiori al 20%.  
b) il Gruppo VW è altresì attivo nel mercato a monte della distribuzione all'ingrosso di ricambistica originale VW per autoveicoli per passeggeri e veicoli commerciali, con quote inferiori al 20%.

Tenuto conto di tali quote nella distribuzione all'ingrosso e del fatto che nella fase a valle della distribuzione al dettaglio l'entità *post merger* avrà, rispettivamente per gli autoveicoli e per la ricambistica, quote a livello nazionale pari all' [1-5%] e al [5-10%], l'Operazione non solleva preoccupazioni sotto il profilo verticale.

**20.** Infine, in tutti i mercati interessati dall'Operazione sono attivi altri e qualificati concorrenti. Pertanto, l'Operazione non è suscettibile di modificare in maniera significativa la struttura concorrenziale nei mercati in parola.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che gli obblighi di non concorrenza e non sollecitazione sono accessori alla presente operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, i suddetti obblighi ove si realizzino oltre tali limiti;

#### DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

---

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**C12783 - ILLIMITY SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO/NOBERASCO***Provvedimento n. 31794*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO  
NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;  
SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;  
VISTO il Regolamento CE n. 139/2004;  
VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;  
VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;  
VISTA la comunicazione effettuata da Illimity Società di Gestione del Risparmio S.p.A., pervenuta in data 1° dicembre 2025;  
VISTA la documentazione agli atti;  
CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

**1.** Illimity Società di Gestione del Risparmio S.p.A. (di seguito, “Illimity SGR”; P.IVA 12020720962) è attiva nella gestione collettiva del risparmio attraverso la gestione del patrimonio e dei rischi di organismi di investimento collettivo del risparmio alternativi (di seguito, “FIA”), riservati, di tipo chiuso, mobiliari e di crediti, italiani ed esteri.

L'intero capitale sociale di Illimity SGR è detenuto da Illimity Bank S.p.A. (di seguito, “Illimity Bank”), banca digitale quotata nel segmento STAR di Borsa Italiana e *holding* del Gruppo Illimity. Illimity Bank è, a sua volta, soggetta al controllo esclusivo di Banca Ifis (di seguito, “Banca Ifis”), società a capo dell'omonimo gruppo bancario attivo prevalentemente in Italia nell'offerta di servizi e prodotti bancari indirizzati alla clientela privata e alle piccole e medie imprese.

Banca Ifis, nel 2024, ha realizzato a livello mondiale un fatturato consolidato di circa *[1-2]*\* miliardi di euro, di cui circa *[1-2]* miliardi di euro sono stati realizzati nell'Unione europea e circa *[1-2]* miliardi di euro in Italia.

**2.** Noberasco S.p.A. (di seguito, “Noberasco” o “Target”; CF 00856490156) è una società attiva nel settore alimentare, in particolare nella produzione e vendita di: (i) frutta secca (frutta secca con e senza guscio, semi tostati, etc.); (ii) frutta morbida (prugne, datteri, fichi, frutta essiccata, etc.) e (iii) barrette frutta<sup>1</sup>.

Noberasco è attualmente soggetta al controllo congiunto di Illimity SGR e Noberasco Holding S.p.A. (di seguito, “Noberasco Holding”)<sup>2</sup> che detengono una partecipazione azionaria rispettivamente pari al 10% e all’89,33%; il restante capitale sociale è detenuto da due persone fisiche (di seguito, rispettivamente, “Prima Persona Fisica” e “Seconda Persona Fisica”, ciascuna

---

\* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>1</sup> Noberasco produce e vende anche prodotti spalmabili dolci di origine vegetale (ad esempio, crema di arachidi, pasta di nocciole, etc.), si tratta, tuttavia, di un’attività residuale.

<sup>2</sup> Cfr. C12638 - *Illimity SGR-Noberasco Holding/Noberasco*, provvedimento del 28 maggio 2024, n. 31229, in Bollettino n. 24/2024.

delle quali detiene una partecipazione dello 0,33% di Noberasco<sup>3</sup>. Noberasco controlla la società Noberasco in Via dei Mille S.r.l., che si occupa della gestione di quattro negozi *retail* monomarca. Noberasco, nel 2024, ha realizzato un fatturato di circa [35-100] milioni di euro a livello mondiale, di cui circa [35-100] milioni di euro sono stati realizzati nell'Unione europea e circa [35-100] milioni di euro in Italia.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'Operazione notificata (di seguito, "Operazione") consiste nel passaggio dal controllo congiunto al controllo esclusivo della Target da parte di Illimity SGR<sup>4</sup>.
4. In particolare, a esito dell'Operazione, sia per le partecipazioni detenute che per la struttura del CdA, Illimity SGR deterrà il controllo esclusivo della Target. *[Omissis]*.

## III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'Operazione, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera a), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 35 milioni di euro.

## IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

### IV.1 I mercati interessati

6. Sotto il profilo merceologico, i mercati che rilevano nell'Operazione sono quelli in cui opera la società oggetto di acquisizione, ossia della produzione e commercializzazione: (i) dei prodotti semilavorati a base di frutta secca e disidratata e (ii) dei prodotti e integratori alimentari per esigenze di benessere e dieta.
7. Il mercato della produzione e commercializzazione dei prodotti semilavorati a base di frutta secca e disidratata comprende tutti i prodotti che si ottengono dalla prima lavorazione della frutta secca e che potranno, alternativamente: (i) essere commercializzati come prodotti finiti o (ii) essere utilizzati come ingredienti per preparazioni di semilavorati destinati alla pasticceria o alla gelateria<sup>5</sup>. La società oggetto di acquisizione opera nella produzione e commercializzazione di prodotti finiti a base di frutta secca e disidratata.
8. I precedenti nazionali ed europei<sup>6</sup> individuano, all'interno del più ampio mercato della produzione e commercializzazione dei prodotti semilavorati a base di frutta secca e disidratata, diversi sottomercati per tipologia di prodotto in ragione del basso grado di sostituibilità tra le varie tipologie di

<sup>3</sup> Cfr. *ibidem*.

<sup>4</sup> Cfr. *ibidem*.

<sup>5</sup> Cfr. C12638 - *Illimity SGR-Noberasco Holding/Noberasco*, cit.; C12482 - *Irca/Anastasi 2AEMME*, provvedimento n. 30302 del 13 settembre 2022, in Bollettino n. 35/2022.

<sup>6</sup> Cfr. C12638 - *Illimity SGR-Noberasco Holding/Noberasco*, cit.; C12482 - *Irca/Anastasi - 2AEMME*, cit.; C12162 - *Ferrero Trading Lux/Stelliferi & Itavex*, provvedimento n. 27175 del 29 maggio 2018, in Bollettino n. 23/2018; C11699 - *Ferrero International/Gruppo Stelliferi*, provvedimento n. 23826 dell'8 agosto 2012, in Bollettino n. 32/2012 e decisione della Commissione europea M.7340 - *Ferrero International S.A./Oltan group* del 12 settembre 2014.

frutta secca (sia dal punto di vista della domanda, che dell'offerta). A ogni modo, la definizione merceologica del mercato può essere lasciata aperta, considerato che definizioni alternative non configurerebbero, come nel seguito precisato, criticità concorrenziali.

**9.** Dal punto di vista geografico, il mercato della produzione e commercializzazione dei prodotti semilavorati a base di frutta secca e disidratata può ritenersi di dimensione nazionale in ragione della specificità dei gusti e delle esigenze di consumo dei diversi Paesi, oltre che dell'organizzazione della distribuzione e del *marketing*<sup>7</sup>. Anche con riferimento alle dimensioni del mercato, tuttavia, non è necessario arrivare nel caso di specie ad una definizione più puntuale.

**10.** La produzione e commercializzazione di prodotti e integratori alimentari per esigenze di benessere e dieta ricomprende diversi prodotti, quali barrette a base di cereali e frutta secca disidratata, che possono individuare, a loro volta, distinti mercati; tuttavia, l'esatta definizione può essere lasciata aperta in quanto non verrebbe comunque modificata la valutazione dell'impatto concorrenziale dell'Operazione.

**11.** Per ciò che attiene alla dimensione geografica dei mercati individuati, in linea con i precedenti dell'Autorità e europei<sup>8</sup>, si può ritenere, che essa sia nazionale, in considerazione delle differenze in termini di assetti regolamentari e abitudini di consumo esistenti tra i diversi Paesi.

#### **IV.2 Gli effetti dell'operazione**

**12.** Considerato che l'Operazione prevede il passaggio dal controllo congiunto – oggetto della concentrazione C12638 – al controllo esclusivo sulla Target, la stessa non darà luogo ad alcuna variazione della situazione concorrenziale dei mercati rilevanti individuati e dunque non appare idonea a produrre distorsioni alla concorrenza.

**13.** Peraltro, sia nel mercato della produzione e commercializzazione dei prodotti semilavorati a base di frutta secca e disidratata sia nel mercato dei prodotti e integratori alimentari per esigenze di benessere e dieta, a livello nazionale, la Target detiene una quota di mercato non superiore al [5-10%], mentre la parte acquirente, ad eccezione di tale società, non è attiva su tale mercato.

**14.** Alla luce delle considerazioni che precedono, l'Operazione non appare idonea a modificare significativamente le dinamiche concorrenziali nei mercati rilevanti esaminati.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

#### **DELIBERA**

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

---

<sup>7</sup> Cfr. C12638 - *Illimity SGR-Noberasco Holding/Noberasco*, cit..

<sup>8</sup> Cfr. C12638 - *Illimity SGR-Noberasco Holding/Noberasco*, cit.; I718 - *Enervit - Contratti di Distribuzione*, cit.; C7104 - *Nestlé Entreprises/Européenne de santé et de diététique*, provvedimento n. 14480 del 6 luglio 2005, in Bollettino n. 27/2005; C6738 - *Abbott Laboratories/Experimental and Applied Sciences*, provvedimento n. 13736 del 4 novembre 2004, in Bollettino n. 45/2004; C6015 - *Abbott Laboratories/Zone Perfect Nutrition Company*, provvedimento n. 12375 del 22 agosto 2003, in Bollettino nn. 33-34/2004 e decisione della Commissione europea, M.2275 - *Pepsico/Quaker* del 27 marzo 2001.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**C12784 - K2-SOFINO SOCIETÀ FIDUCIARIA E DI REVISIONE/NPO BIDCO***Provvedimento n. 31795*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO  
NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;  
SENTITA la Relatrice, Professoressa Elisabetta Iossa;  
VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;  
VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;  
VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;  
VISTA la comunicazione delle società K2 S.r.l. e Sofino Società Fiduciaria e di Revisione S.r.l., pervenuta il 1° dicembre 2025;  
CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI****a) Le imprese acquirenti**

1. **K2 S.r.l.** (di seguito “K2”; Partita IVA 14397870966) è una società veicolo neocostituita ai fini della presente operazione, il cui capitale sociale è interamente detenuto dal Fondo Italiano d'Investimento SGR S.p.A. (di seguito “Fondo Italiano”) per conto del Fondo Italiano Consolidamento e Crescita II (di seguito “FICC II”) attivo nell’acquisizione e consolidamento delle industrie italiane di eccellenza.  
Fondo Italiano è controllata da CDP Equity S.p.A., a sua volta controllata da Cassa Depositi e Prestiti S.p.A.<sup>1</sup> (di seguito “CDP”).  
Nel 2024, il fatturato consolidato realizzato dal gruppo CDP è stato pari a circa [40-50]\*miliardi di euro nel mondo, di cui circa [30-40] miliardi di euro in UE e [20-30] miliardi in Italia.

2. **Sofino Società Fiduciaria e di Revisione S.r.l.** (di seguito “Sofino”; Partita IVA 00603850033) è una società di diritto italiano che svolge attività di società fiduciaria<sup>2</sup> nonché di organizzazione e revisione contabile di aziende, anche mediante la realizzazione, la fornitura o la commercializzazione di prodotti o servizi amministrativi e informatici.

---

<sup>1</sup> Cassa depositi e prestiti S.p.A. è una società a controllo pubblico, partecipata all’82,77% dal Ministero dell’Economia e delle Finanze e al 15,93% da fondazioni di origine bancaria, con la configurazione di intermediario finanziario non bancario.

\* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

<sup>2</sup> In particolare Sofino, per conto di terzi fiduciari, assume l’amministrazione (i) di partecipazioni in altri enti, anche societari, (ii) di beni mobili e immobili, (iii) di patrimoni e ogni altro bene, ivi compresi gli strumenti finanziari, svolgendo le operazioni all’uopo funzionali per conto di terzi e, pertanto, curando per conto dei medesimi l’acquisto, la vendita e la permuta di beni, stipulando contratti necessari all’esecuzione degli incarichi fiduciari conferiti, ivi inclusa la costituzione di società.

Sofino assume inoltre la custodia e l’amministrazione, per conto di propri fiduciari o di terzi, di strumenti finanziari e di altri beni; assume la rappresentanza di azionisti, soci in genere, obbligazionisti, sia individuale sia collettiva, anche attraverso la partecipazione a sindacati di voto; svolge altresì attività di rappresentanza in ambito di esecuzioni testamentarie e trust.

Nella presente operazione, Sofino agisce per conto di tre persone fisiche<sup>3</sup>, identificate nei *manager* attuali di una della Società Target<sup>4</sup> (di seguito i “Soci Reinvestitori” e insieme a K2 di seguito identificati come “Acquirenti”)<sup>5</sup>, in forza dei mandati fiduciari dagli stessi conferiti.

I Soci Reinvestitori non detengono alcuna partecipazione di controllo in società diverse da quelle oggetto del perimetro della presente operazione. Sofino è interamente controllata da persone fisiche di nazionalità italiana<sup>6</sup> e ha realizzato nel 2024 un fatturato pari a c.a. *[inferiore a 1 milione]* euro esclusivamente in Italia.

#### **b) Gruppo Target**

3. Oggetto della presente operazione sono le seguenti società (di seguito, insieme, “Gruppo Target”):

- (i) **NPO Torino S.r.l.** (P. IVA 10041060012) è una società che, anche tramite le sue controllate, fornisce servizi per la gestione delle infrastrutture, nell’ambito *cloud*, nella protezione dei dati, oltre che nella rivendita di *hardware* e licenze *software*. Essa controlla le società NPO USA Inc. (New York) e NPO Sistemas Ltd. (Brasile) (di seguito, congiuntamente, “NPO Torino”).

NPO Torino è controllata in via esclusiva da NPO Sistemi S.r.l. (65%), a sua volta, indirettamente controllata da Ricoh Company Limited, mentre una quota minoritaria, non di controllo, del capitale è detenuta da Sofino (35%).

Nel 2024, a livello mondiale, il fatturato consolidato ascrivibile a NPO Torino è pari di *[35-100]* milioni di euro, di cui *[35-100]* realizzati interamente in Italia;

- (ii) **Critical Service S.r.l.** (P. IVA 11242420013) è una società che, anche tramite le sue controllate APM Tech S.r.l. (P. IVA 12397430013) e Quadrata Service Group S.r.l. (P. IVA 11306710010) (di seguito, congiuntamente, “Critical Service”) opera nel settore IT fornendo, tra l’altro, servizi di *managed services*, *cloud & data center*, *IT management*, *data analytics*, NOC (*Network Operations Center*) e MOC (*Main Operations Center*).

Il capitale sociale di Critical Service S.r.l. è detenuto al 70% da Corefi Fiduciaria S.r.l., per conto di tre persone fisiche (uno dei quali è un Socio Reinvestitore) e al 30% da Investis Fiduciaria S.p.A. per conto di due persone fisiche (entrambe Soci Reinvestitori); nessuno di tali soggetti è in grado di esercitare, in via esclusiva o congiunta, il controllo su di essa.

Nel 2024, Critical Service ha generato un fatturato consolidato di *[10-35]* milioni di euro realizzato interamente in Italia;

- (iii) **Warp Tech S.r.l.** (di seguito “Warp Tech”; P. IVA 12774880012) è una società attiva nel settore del *cloud computing*, *data automation*, nella prestazione di servizi come la migrazione al *cloud*, la gestione dei costi *cloud*, la protezione dei dati e la sicurezza informatica, oltre alla commercializzazione di *hardware* e *software*. La società è partecipata al 66% da Investis Fiduciaria S.p.A. per conto di due persone fisiche (entrambe Soci Reinvestitori) e al 34% da Simon Fiduciaria S.p.A. per conto di due persone fisiche (uno dei quali è un Socio Reinvestitore); nessuno di tali soggetti è in grado di esercitare, in via esclusiva o congiunta, il controllo su di essa.

---

<sup>3</sup> [“MA”], [“RD”] e [“PF”].

<sup>4</sup> Trattasi nello specifico di NPO Torino S.r.l.

<sup>5</sup> Nel seguito ogni richiamo alle attività svolte da Sofino deve pertanto intendersi come realizzate per conto dei citati Soci Reinvestitori.

<sup>6</sup> [AC] che detenendo il */omissis* del capitale sociale esercita il controllo esclusivo e [AM] che detiene il */omissis*.

Nel 2024 Warp Tech ha generato un fatturato di *[1-10]* milioni di euro realizzato interamente in Italia.

## II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione in esame (di seguito "l'Operazione") consiste nell'acquisizione da parte di K2 e di Sofino del controllo congiunto sul Gruppo Target, a seguito di diversi passaggi interdipendenti e reciprocamente condizionati, stabiliti in tre contratti di compravendita, sottoscritti nella stessa data.

5. A valle della complessa operazione, NPO BidCo, società neocostituita il cui capitale è detenuto da K2, acquisirà la totalità del capitale sociale di NPO Torino, di Critical Service e di Warp Tech; inoltre, a seguito di un aumento di capitale, il capitale di NPO BidCo sarà ripartito tra K2, che ne deterrà il 70% e Sofino che, per conto dei Soci Reinvestitori, ne deterrà il restante 30%.

6. Al riguardo, emerge che l'Operazione è altresì disciplinata da un patto parasociale tra K2 e Sofino, che riserva a quest'ultima diritti di voto su alcune decisioni strategiche del Consiglio di Amministrazione di NPO BidCo, quali l'approvazione del *business plan* e del *budget*, nonché diritti di nomina dei Manager; per l'effetto, Sofino acquisirà il controllo congiunto del Gruppo Target insieme a K2.

7. L'Operazione prevede infine: *(i)* clausole di non concorrenza e non sollecitazione a carico di NPO Sistemi S.r.l. e della sua controllante Ricoh Italia S.r.l. relative al territorio italiano, della durata di *[omissis]*; *(ii)* clausole di non concorrenza e non sollecitazione, in capo ai Soci Reinvestitori, estese a tutti i territori in cui opera il Gruppo Target, *[omissis]*.

## III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

8. L'Operazione, avendo ad oggetto l'acquisizione del controllo congiunto di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, individualmente da almeno due delle imprese interessate, è stato superiore a 35 milioni di euro.

9. Si osserva, al riguardo, che sebbene l'Operazione sia disciplinata da tre differenti contratti, che hanno ad oggetto l'acquisizione di differenti società del Gruppo Target, tuttavia, tali acquisizioni sono tra loro interdipendenti in quanto sono reciprocamente condizionate, persegono uno scopo unitario e portano il Gruppo Target ad essere soggetto al controllo congiunto dei medesimi soggetti, vale a dire K2 e Sofino. Le fasi descritte, pertanto, anche alla luce della prassi nazionale e eurounitaria<sup>7</sup>, costituiscono un'unica operazione di concentrazione.

10. I patti di non concorrenza e sollecitazione delineati possono essere qualificati come accessori alla concentrazione comunicata nella misura in cui contengono restrizioni direttamente connesse e necessarie al perfezionamento dell'operazione. In particolare, il patto di non concorrenza e l'obbligo

---

<sup>7</sup> Cfr. "Comunicazione consolidata della Commissione sui criteri di competenza giurisdizionale a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese" in G.U.C.E. C 95 del 16.04.2008 paragrafi 38 e seguenti. Peraltra, il Considerando 20 del Regolamento (CE) n. 139/2004 espressamente prevede che è opportuno "Trattare come un'unica concentrazione le operazioni che sono strettamente collegate tra loro con vincolo condizionale o assumono forma di una serie di operazioni su valori mobiliari concluse in un periodo di tempo ragionevolmente breve".

di non sollecitazione a carico di NPO Sistemi S.r.l. e della sua controllante Ricoh Italia S.r.l. possono considerarsi accessori all'Operazione a condizione che siano limitati geograficamente all'area di attività dell'impresa acquisita, non impediscono ai venditori di acquistare o detenere azioni a soli fini di investimento finanziario e non eccedano la durata di due anni, atteso che, nel caso di specie, deve essere tutelato il valore della società oggetto di trasferimento solo in termini di avviamento e non anche di *know-how*, essendo il gruppo acquirente già presente nel mercato dei servizi IT. Invece, il patto di non concorrenza e l'obbligo di non sollecitazione a carico dei Soci Reinvestitori possono considerarsi accessori all'Operazione a condizione che siano limitati ai soli mercati interessati dalla concentrazione e solamente a coloro che controlleranno congiuntamente, direttamente o indirettamente, la Target e nella misura in cui essi mantengano un rapporto di controllo con la stessa. In ogni caso, tali patti non possono precludere l'acquisizione o la detenzione di partecipazioni a meri fini di investimento finanziario.

#### **IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE**

##### ***I mercati rilevanti***

11. In ragione dell'attività svolta dalle società interessate dall'Operazione, essa riguarda il mercato dei servizi di *information technologies* (IT).

12. Il mercato dei servizi IT comprende i servizi di gestione delle infrastrutture IT, la manutenzione, il miglioramento e la gestione delle applicazioni *software*, servizi di continuità aziendale, servizi di consulenza aziendale, gestionale e tecnologica, l'outsourcing delle applicazioni, i servizi delle piattaforme intelligenti e i servizi di ricerca e sviluppo per diversi clienti e industrie<sup>8</sup>.

13. Preliminarmente si osserva che nella prassi decisionale della Commissione europea<sup>9</sup> e dell'Autorità<sup>10</sup> tale mercato è stato generalmente considerato segmentabile in base alla funzionalità dei servizi offerti e ai settori industriali interessati dall'offerta di tali servizi.

14. In questo senso, il mercato dei servizi IT può essere suddiviso, in base alla funzionalità del servizio, nei seguenti segmenti: (i) consulenza, (ii) implementazione di applicazioni e servizi gestiti, (iii) implementazione di infrastrutture e servizi gestiti, (iv) servizi per i processi aziendali, (v) infrastruttura come servizio e (vi) assistenza *hardware*.

Inoltre, il mercato dei servizi IT può essere segmentato per settore industriale in: (i) bancario e dei titoli di credito, (ii) comunicativo, (iii) dei media, (iv) istruzione, (v) servizi sanitari, (vi) governativo, (vii) assicurativo, (viii) industria manifatturiera e risorse naturali, (ix) vendita al dettaglio, (x) trasporti, (xi) servizio pubblico, (xii) commercio all'ingrosso.

15. Le attività svolte dal Gruppo Target appaiono rientrare in cinque dei segmenti relativi alla funzionalità. In ogni caso, ai fini della presente valutazione, l'esatta definizione del mercato del prodotto può essere lasciata aperta, poiché l'operazione non solleva criticità sotto il profilo della tutela della concorrenza né nel mercato dei servizi IT, né in ciascuno dei segmenti individuati sulla base della funzionalità del servizio e del settore industriale.

<sup>8</sup> Cfr. C12624 - *Accenture Holdings / Intellera Consulting*, provvedimento n. 31187 del 30 aprile 2024, in Bollettino n. 20/2024.

<sup>9</sup> Cfr., tra gli altri, le decisioni della Commissione europea COMP/M.9205 – *IBM/Red Hat* del 27 giugno 2019 e COMP/M.7458 – *IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa* del 15 dicembre 2014.

<sup>10</sup> Cfr., tra gli altri, C12564 – *Fibonacci Bidco/OCS*, provvedimento n. 30790 del 26 settembre 2023, in Bollettino n. 39/2023; C12516 – *Lutech/Atos Italia*, provvedimento n. 30515 del 14 marzo 2023, in Bollettino n. 13/2023; C12624 - *Accenture Holdings / Intellera Consulting*, provvedimento n. 31187 del 30 aprile 2024, in Bollettino n. 20/2024; C12695 – *Fibonacci BidCo/Quid Informatica*, provvedimento n. 31437 del 14 gennaio 2025, in Bollettino n. 4/2025; C12750 – *Diamante BidCo-persona fisica/Objectway*, provvedimento n. 31680 del 23 settembre 2025, in Bollettino n. 40/2025.

16. Sotto il profilo geografico il suddetto mercato dei servizi IT può ritenersi, in via conservativa, di dimensioni coincidenti con il territorio nazionale, considerato che l'Autorità, nei suoi precedenti<sup>11</sup>, ha rilevato l'omogeneità delle condizioni concorrenziali sul territorio nazionale e l'assenza di significative importazioni di servizi IT, propendendo per una dimensione nazionale del mercato, benché si registri una tendenza all'internazionalizzazione della domanda e dell'offerta, come rilevato dalla Commissione europea<sup>12</sup>. Ai fini della presente valutazione, l'esatta definizione del mercato geografico può essere quindi lasciata aperta in quanto, anche adottando la definizione più ristretta (mercato nazionale), la quota aggregata nel mercato dei servizi IT, in ciascuno dei sotto segmenti, risulta assai contenuta.

#### ***Gli effetti dell'operazione***

7. L'Operazione non è possibile di generare significativi effetti orizzontali tra le attività delle imprese interessate. Infatti, anche laddove si considerasse l'ipotesi di definire il mercato rilevante in base alla funzionalità del servizio o del settore industriale servito le sovrapposizioni orizzontali risultano sempre inferiori al 5% e in alcuni casi anche inferiori all'1%.

18. Pertanto, in ragione della marginalità delle quote detenute dal Gruppo Target in ognuno dei mercati considerati e considerata la presenza di numerosi e qualificati concorrenti, può ritenersi che l'operazione in esame non appaia suscettibile di determinare una apprezzabile modifica nella struttura di tale mercato nei segmenti per cui sussistono delle sovrapposizioni.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che gli obblighi di non concorrenza e sollecitazione così come pattuiti tra le parti possono ritenersi accessori alla presente Operazione nei limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove sussistano i presupposti, i suddetti patti che si realizzino oltre i limiti ivi indicati;

#### **DELIBERA**

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

**IL SEGRETARIO GENERALE**  
*Guido Stazi*

**IL PRESIDENTE**  
*Roberto Rustichelli*

---

<sup>11</sup> Cfr. Provvedimento n. 31305 del 30 luglio 2024, *C12654 – Digital Value/Infodata*.

<sup>12</sup> Cfr. Caso COMP/M.7458 – IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa. Decisione della Commissione del 15 dicembre 2014, par. 31-3 nonché, tra gli altri, Provvedimento n. 28342 dell'8 settembre 2020 di non avvio di una concentrazione *C12317 – Fondo Italiano d'investimento SGR-Elettra One/Maticmind*, Provvedimento n. 31407 del 3 dicembre 2024 *C12685 Fibonacci Bidco/Ramo d'Azienda di Illimity Bank*.

**C12785 - GREEN ARROW CAPITAL/DEA CAPITAL ALTERNATIVE FUNDS SGR***Provvedimento n. 31796*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;

SENTITA il Relatore, Saverio Valentino;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Green Arrow Capital S.p.A. Società Benefit, pervenuta in data 2 dicembre 2025;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

**1.** Green Arrow Capital S.p.A. Società Benefit (di seguito, "GAC" e, insieme a tutte le società controllanti o controllate, direttamente o indirettamente, "Gruppo GAC"; CF 14058161002) è una società parte del Gruppo GAC, attivo principalmente nella gestione del risparmio gestito e, in particolare, nella gestione di fondi comuni di investimento mobiliari di tipo chiuso e immobiliari di tipo chiuso. Il Gruppo GAC opera attraverso quattro principali strategie di investimento: infrastrutture energetiche e digitali, *private equity*, *private credit* e *real estate*.

Il capitale sociale di GAC è detenuto da Sixty Forty S.r.l., società attiva nella consulenza aziendale specializzata in servizi di pianificazione strategica, amministrativa e gestionale; il capitale sociale di Sixty Forty S.r.l. è, a sua volta, detenuto da G.A.C. Holding S.r.l., società controllata in ultima istanza da un socio persona fisica.

Il Gruppo GAC controlla indirettamente molteplici società, tra cui: (i) Richetti S.p.A., attiva nell'ambito alimentare e in particolare nella produzione e commercializzazione all'ingrosso di prodotti refrigerati e dolciari confezionati *private label* destinati al canale della GDO e Horeca; (ii) Poplast S.p.A., attiva nella produzione di imballaggi in plastica flessibile per varie applicazioni; (iii) TFM S.p.A., attiva nella produzione di componenti meccanici di precisione per i settori *automotive*, *oil&gas* e *biking*; (iv) Labware S.p.A., attiva nella realizzazione di sistemi integrati (c.d. E-POS system) per la gestione del punto vendita, principalmente rivolti al settore dell'intrattenimento, *retail* e della ristorazione.

Il fatturato consolidato realizzato a livello mondiale dal Gruppo GAC, nell'anno finanziario 2024, è pari a circa [100-582]\* milioni di euro, di cui circa [100-582] milioni di euro sono stati realizzati nell'Unione europea e [100-582] milioni di euro sono stati realizzati in Italia.

**2.** DeA Capital Alternative Funds SGR S.p.A. (di seguito, "DeA Capital AF", e insieme a tutte le società controllate, direttamente o indirettamente, "Gruppo Dea"; Partita IVA 05520520965) è una società attiva nella gestione collettiva del risparmio, nella gestione in regime di delega conferita da parte di soggetti che prestano il servizio di gestione collettiva del risparmio e da parte di organismi

---

\* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

di investimento collettivo esteri, nella prestazione di servizi di consulenza in materia di investimenti finanziari, del servizio accessorio di custodia e amministrazione di strumenti finanziari, nonché nell'esercizio di attività connesse e/o strumentali a quella di gestione collettiva del risparmio.

DeA Capital AF è controllata da DeA Capital S.p.A. (di seguito, “DeA Capital”), società attiva nel settore del *private equity* e dell’*alternative asset management*, soggetta al controllo di De Agostini S.p.A., società a capo dell’omonimo gruppo e a sua volta controllata da B&D Holding S.p.A. (di seguito, “B&D”). B&D è a sua volta detenuta da soci persone fisiche, nessuna delle quali in possesso di partecipazioni rilevanti.

Il Gruppo Dea controlla indirettamente molteplici società, tra cui: (i) Apicoltura Vangelisti S.r.l., attiva nella commercializzazione di creme spalmabili dolci; e (ii) Alice Pizza S.p.A. S.p.A., attiva nella ristorazione commerciale.

Il fatturato consolidato realizzato a livello mondiale dal Gruppo Dea, nell’anno finanziario 2024, è stato pari a circa [700-1000] milioni di euro, di cui circa [582-700] milioni di euro sono stati realizzati nell’Unione europea e [100-582] milioni di euro sono stati realizzati in Italia<sup>1</sup>.

## **II. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE**

**3.** L’operazione consiste nell’acquisizione da parte di GAC del controllo esclusivo di DeA Capital AF, mediante l’acquisto dell’intero capitale sociale di quest’ultima (di seguito, “Operazione”).

## **III. QUALIFICAZIONE DELL’OPERAZIONE**

**4.** L’Operazione costituisce una concentrazione ai sensi dell’articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990, in quanto comporta l’acquisizione del controllo esclusivo di un’impresa. Essa rientra nell’ambito di applicazione della legge n. 287/1990 non ricorrendo le condizioni di cui all’articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, ed è soggetta all’obbligo di comunicazione preventiva disposto dall’articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, dall’insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell’ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 35 milioni di euro.

## **IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE**

### **a) I mercati rilevanti**

**5.** Per quanto riguarda il mercato del prodotto, considerate le attività svolte dalla Target, direttamente o tramite le sue controllate, l’Operazione riguarda i seguenti settori:

a) gestione di fondi comuni d’investimento mobiliari (aperti e chiusi)<sup>2</sup>;

---

<sup>1</sup> Tali dati non includono il fatturato realizzato nel 2024 da Legami S.p.A., attiva nella produzione e commercializzazione all’ingrosso e nella distribuzione al dettaglio di articoli di cartoleria, articoli di cartotecnica e cancelleria, articoli di supporto scolastico, oggettistica di vario genere, ceduta in data 27 novembre 2025 da Dea Capital a De Agostini S.p.A. Per l’effetto di tale operazione, Dea Capital non esercita più alcuna forma di controllo su Legami S.p.A. Si fornisce comunque di seguito il fatturato generato nel 2024 dal Gruppo Dea inclusivo anche di quello generato da Legami S.p.A.: circa [700-1000] milioni di euro a livello mondiale, di cui circa [700-1000] milioni di euro a livello di Unione europea e [100-582] milioni di euro a livello italiano.

<sup>2</sup> Cfr. C12443 - *BPER Banca/Banca Carige*, provvedimento n. 30165 del 31 maggio 2022, in Bollettino n. 21/2022; C12420 - *Goldman Sachs Asset Management-Icbc Wealth Management/Goldman Sachs Icbc Wealth Management*, provvedimento n. 29773 del 18 gennaio 2022, in Bollettino n. 5/2022 e C12710 - *BPER Banca/Banca Popolare di Sondrio*, provvedimento n. 31519 dell’8 aprile 2025, in Bollettino n. 14/2025; C12598 - *Anima Holding/Kairos Partners*, provvedimento n. 31050 del 30 gennaio 2024, in Bollettino n. 7/2024.

- b) produzione e distribuzione di alimenti surgelati<sup>3</sup>;
- c) produzione di imballaggi flessibili<sup>4</sup>;
- d) produzione e fornitura di stampati di precisione in metallo prevalentemente per il settore dell'industria automobilistica<sup>5</sup>;
- e) produzione e commercializzazione di creme spalmabili dolci<sup>6</sup>;
- f) produzione e commercializzazione di prodotti dolcifici confezionati<sup>7</sup>;
- g) produzione e commercializzazione di sistemi di cassa<sup>8</sup>;
- h) ristorazione commerciale<sup>9</sup>.

**6.** In relazione ai settori *sub* lettere *a)-i*), è possibile effettuare segmentazioni al loro interno come, ad esempio, nel caso della produzione e distribuzione di alimenti surgelati, in cui è possibile ipotizzare una distinzione tra categorie di prodotti (prodotti da prima colazione, *snack* salati, pasticceria e panetteria) e tra canali distributivi (*food service* e *retail*)<sup>10</sup>, oppure nel caso degli imballaggi flessibili, in cui è possibile individuare una serie di segmenti diversi dal punto di vista merceologico cui potrebbero corrispondere mercati del prodotto distinti (ad esempio, film industriali, film per l'agricoltura/edilizia)<sup>11</sup>, oppure ancora nel caso della produzione e commercializzazione di creme spalmabili dolci, in cui è possibile ipotizzare una distinzione tra prodotti spalmabili al cioccolato e altri prodotti dolci spalmabili, come marmellata, miele e burro di arachidi<sup>12</sup>.

**7.** Dal punto di vista geografico, nei precedenti dell'Autorità la dimensione è stata definita nazionale, tranne nei settori *sub* lettere *d*), *e*) e *h*) in relazione ai quali è stata lasciata aperta potendo ipotizzarsi una dimensione sovranazionale e *sub* lett. *i*), la cui dimensione è stata definita locale, tendenzialmente provinciale.

**8.** Non appare comunque necessario addivenire a una esatta delimitazione dei mercati, non mutando la valutazione dell'Operazione qualunque sia il perimetro merceologico e geografico di riferimento.

<sup>3</sup> Cfr. C12625 - *Frozen Investments-Sammontana Finanziaria/Sammontana-Forno d'Asolo*, provvedimento n. 31293 del 23 luglio 2024, in Bollettino n. 30/2024.

<sup>4</sup> Cfr. C9371 - *Banca Nazionale del Lavoro- Scandolara Lussemburgo/Scandolara Holding*, provvedimento n. 18459 del 4 giugno 2008, in Bollettino n. 22/2008; C7846 - *3M/SCC Products*, provvedimento n. 14985 del 27 luglio 2006, in Bollettino n. 30/2006 e C5223 - *E.I. du Pont de Nemours/ Liquibox*, provvedimento n. 10730 del 9 maggio 2002, in Bollettino n. 19/2002.

<sup>5</sup> Cfr. C11593 - *Mao Funf Vermögensverwaltung/Winkemann & Co. Kg*, provvedimento n. 23568 del 9 maggio 2012, in Bollettino n. 19/2012.

<sup>6</sup> Cfr. C11699 - *Ferrero International/ Gruppo Stelliferi*, provvedimento n. 23826 dell'8 agosto 2012, in Bollettino n. 32/2012; decisione della Commissione europea, M. 10350 - *Mondelez/Chipita Industrial and Commercial Company* del 24 novembre 2021.

<sup>7</sup> Cfr. C11699 - *Ferrero International/ Gruppo Stelliferi*, cit.; C6101 - *Arena Holding/ Roncadin*, provvedimento n. 12513 del 9 ottobre 2003, in Bollettino n. 41/2003 e C12162 - *Ferrero Trading Lux/ Stelliferi & Itavex*, provvedimento n. 27175 del 29 maggio 2018, in Bollettino n. 23/2018.

<sup>8</sup> Cfr. C4987 - *MWCR/Mers*, provvedimento n. 10294 del 10 gennaio 2002, in Bollettino n. 1-2/2002.

<sup>9</sup> Cfr. C12732 - *Spoon Brands-Cirfood Retail/Antica Focacceria*, provvedimento n. 31616 del 1° luglio 2025, in Bollettino n. 28/2025; C12604 - *CVC Capital Partners Sicav-Fis/Gruppo La Piadineria*, provvedimento n. 31095 del 27 febbraio 2024, in Bollettino n. 11/2024; C12492 - *Food Experience Investments/Eataly*, provvedimento n. 30343 del 18 ottobre 2022, in Bollettino n. 40/2022.

<sup>10</sup> Cfr. C12625 - *Frozen Investments-Sammontana Finanziaria/Sammontana-Forno d'Asolo*, provvedimento n. 31293 del 23 luglio 2024, in Bollettino n. 30/2024.

<sup>11</sup> Cfr. C7400 - *Gladiolo/Macplast*, provvedimento n. 14985 del 7 dicembre 2005, in Bollettino n. 49/2005.

<sup>12</sup> Cfr. decisione della Commissione europea M. 10350 - *Mondelez/Chipita Industrial and Commercial Company*, cit..

**9.** Tramite le proprie controllate, il Gruppo Dea è altresì attivo in diversi altri settori connessi alla produzione di alimenti (quali frutta oleosa, frutta fresca, prodotti per l'infanzia, caffè e suoi derivati) e di prodotti a uso industriale (quali, ad esempio, macchinari agricoli, infissi, sistemi di illuminazione).

**10.** Dal punto di vista geografico, nei precedenti dell'Autorità la dimensione di tali mercati è stata definita, a seconda dei casi, nazionale o sovranazionale ma nel caso in esame non appare necessario addivenire a una esatta delimitazione dei mercati, non mutando la valutazione dell'Operazione qualunque sia il perimetro merceologico e geografico di riferimento.

**b) Effetti dell'Operazione**

**11.** L'Operazione non appare idonea a produrre distorsioni alla concorrenza.

**12.** In particolare, sotto il profilo orizzontale, per quanto riguarda le attività *sub a)-e*), sono presenti limitate sovrapposizioni tra le Parti. In particolare, a seguito dell'Operazione, GAC deterrà quote inferiori al *[1-5%]* e sono inoltre presenti numerosi e qualificati concorrenti.

**13.** Per quanto riguarda gli altri mercati relativi alla produzione di alimenti e prodotti a uso industriale non sono presenti sovrapposizioni tra le attività delle Parti essendo attiva solo la Target, con la conseguenza che l'Operazione comporterà la mera sostituzione di un operatore con un altro.

**14.** Sotto il profilo verticale, si osserva una potenziale relazione verticale tra la Target, attiva a monte, tramite Apicultora Vangelisti S.r.l., nella commercializzazione di creme spalmabili dolci (*sub lettera f*)), e il Gruppo GAC, attivo a valle, tramite Richetti S.p.A., nella produzione e commercializzazione di prodotti dolcari confezionati (*sub lettera g*)). Tuttavia, considerato che la quota della Target è inferiore al *[10-15%]*, qualsiasi sia la definizione merceologica considerata, e che la quota del Gruppo GAC è inferiore all'*[1-5%]*, si ritiene che non sussistano effetti di natura verticale dell'Operazione, in ragione dell'assenza di effetti preclusivi dei fattori di produzione o della clientela.

**15.** Infine, si osserva una potenziale relazione verticale tra il Gruppo GAC, attivo a monte, tramite Labware S.p.A., nella produzione e commercializzazione di sistemi di cassa (*sub lettera h*)), e la Target, attiva a valle, tramite Alice Pizza S.p.A., nella ristorazione commerciale (*sub lettera i*)). Tuttavia, considerate le quote di mercato limitate detenute dalle Parti, inferiori al *[1-5%]*, qualsiasi sia la dimensione geografica considerata, si ritiene che non sussistano effetti di natura verticale dell'Operazione, in ragione dell'assenza di effetti preclusivi dei fattori di produzione o della clientela.

**16.** Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare quindi idonea a ostacolare in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati o a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

**DELIBERA**

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

**C12786 - EDIF/L'ELETTRICA***Provvedimento n. 31797*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO  
NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;  
SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;  
VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;  
VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;  
VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;  
VISTA la comunicazione effettuata da Edif S.p.A., pervenuta in data 10 dicembre 2025;  
VISTA la documentazione agli atti;  
CONSIDERATO quanto segue:

**I. LE PARTI**

**1.** Edif S.p.A. (di seguito, “Edif”; CF 00644380438) è una società attiva nel commercio all’ingrosso e al dettaglio di materiale elettrico civile e industriale, idrotermosanitario, illuminazione, articoli per la sicurezza, antintrusione e domotica in genere. Edif è controllata da Marigliano S.p.A., *holding* finanziaria di un gruppo di società attive nella fornitura all’ingrosso di prodotti e apparecchiature tecnologiche per l’energia fotovoltaica e nel commercio all’ingrosso e al dettaglio di materiale elettrico civile e industriale in diverse regioni italiane. Il capitale sociale di Marigliano S.p.A. e delle società da questa controllate (di seguito congiuntamente, “Gruppo Marigliano”) è detenuto da quattro persone fisiche riconducibili alla famiglia Marigliano.

Nel 2024, il fatturato consolidato del Gruppo Marigliano è stato pari a circa *[1-2]\** miliardi di euro interamente realizzati in Italia.

**2.** L’Elettrica S.p.A. (di seguito, “L’Elettrica” o “Target”; CF 03804730483) è una società attiva nel commercio all’ingrosso e al dettaglio di materiale elettrico civile e industriale nella regione Toscana. Il capitale sociale della Target è detenuto da Elettrica Immobiliare S.r.l. e da altre quattro persone fisiche.

Nel 2024, il fatturato totale realizzato in Italia da L’Elettrica è stato pari a circa *[35-100]* milioni di euro.

**II. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE**

**3.** L’operazione comunicata (di seguito, “Operazione”) consiste nell’acquisizione da parte di Edif, tramite la costituzione di una NewCo, del controllo esclusivo della società L’Elettrica, inizialmente mediante concessione in affitto dell’azienda e, successivamente, attraverso il trasferimento a titolo definitivo dello stesso.

**4.** È previsto, a carico dei soggetti controllanti la Target, un obbligo legale di non concorrenza ai sensi dell’articolo 2557 c.c., nonché l’assunzione di obblighi di non sviamento della clientela e dei dipendenti. La durata di tale obbligo non risulta espressamente determinata e può pertanto intendersi a tempo indeterminato così come non è definito il perimetro geografico e del prodotto.

---

\*Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

### III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

**5.** L'Operazione , in quanto finalizzata all'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 582 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 35 milioni di euro<sup>1</sup>.

**6.** Gli obblighi di non concorrenza e di non sollecitazione, descritti nel paragrafo precedente, possono essere qualificati come direttamente connessi e necessari alla realizzazione dell'Operazione, in quanto funzionali alla salvaguardia del valore dell'impresa acquisita, a condizione che essi siano limitati geograficamente e in termini di prodotto all'area d'attività dell'impresa acquisita e temporalmente a un periodo di due anni<sup>2</sup>.

### IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

**7.** Sulla base dei precedenti dell'Autorità<sup>3</sup>, tenuto conto dell'attività svolta dalla Target, sotto il profilo merceologico l'Operazione interessa il settore della commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio di materiali elettrico, civile e industriale. Tale ambito merceologico concerne la distribuzione all'ingrosso e al dettaglio di materiali elettrici di diverso tipo che vengono destinati sia al settore elettromeccanico sia a quello elettronico e che sono acquistati dai clienti, in prevalenza industrie, enti pubblici, imprese edili, quadristi, specialisti dell'automazione industriale, installatori elettrici, nonché da distributori al dettaglio che rivendono a persone fisiche o direttamente da privati. Nel contesto di tale settore è possibile individuare diversi mercati in funzione della tipologia di prodotto (ad esempio, materiale elettrico civile e materiale elettrico industriale, ovvero specifiche categorie merceologiche). Ai fini dell'Operazione, comunque, non appare necessario addivenire a una puntuale delimitazione merceologica del mercato non mutando la valutazione circa gli effetti concorrenziali che ne derivano.

**8.** In base ai precedenti in materia, da un punto di vista geografico, la distribuzione all'ingrosso di materiale elettrico si ritiene di dimensione regionale, ovvero provinciale/pluri-provinciale, in considerazione dell'ambito di operatività dei grossisti che, in generale, servono un'area territoriale piuttosto estesa (la distribuzione al dettaglio assume invece una rilevanza tipicamente locale). Nel caso di specie, comunque, non occorre addivenire a una precisa delimitazione geografica del mercato, in quanto la valutazione dell'impatto concorrenziale dell'Operazione non muta, quale che sia la definizione adottata.

#### *IV.2 Gli effetti dell'operazione*

**9.** L'Operazione non appare idonea a produrre effetti distorsivi della concorrenza.

<sup>1</sup> Cfr. delibera n. 31495 del 18 marzo 2025.

<sup>2</sup> cfr, "Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni", paragrafi 18-26, in G.U.U.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005.

<sup>3</sup> Cfr. C12735 - Marigliano/Energia Italia, provvedimento del 29 luglio 2025, n. 31651, in Bollettino n. 32/2025; C12449 - Marigliano/Barcella Eletroforniture, provvedimento del 10 maggio 2022, n. 30148, in Bollettino n. 20/2022; C12363 - Marigliano/Edif-Edif Holding, provvedimento del 16 marzo 2021, n. 28607, in Bollettino n. 14/2021 e C12232 - Sacchi Giuseppe/Demo, provvedimento del 5 giugno 2019, n. 27796, in Bollettino n. 25/2019.

**10.** In particolare, sotto il profilo orizzontale, con riferimento alla commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio di materiali elettrico, civile e industriale, di dimensione geografica regionale o subregionale, l'Operazione non comporterà sovrapposizioni di natura orizzontale dal momento che le Parti sono attive in ambiti geografici locali differenti.

**11.** Infatti, il Gruppo Marigliano, attivo sia all'ingrosso che al dettaglio nelle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia-Romagna, Lazio, Lombardia, Marche, Molise, Piemonte, Puglia, Sicilia, Umbria, Veneto, mentre la Target è attiva unicamente nella regione Toscana.

**12.** Considerando l'Operazione alla luce di un ampliamento della copertura territoriale su più aree locali, l'impatto della stessa risulta, in ogni caso, limitato, posto che, a livello nazionale, la Target detiene una quota di mercato marginale, pari a circa *[inferiore all'1%]* tale da determinare una quota di mercato congiunta post-*merger* pari al *[15-20%]*, in presenza di concorrenti con quote di mercato analoghe o superiori.

**13.** Alla luce delle considerazioni che precedono, l'Operazione non appare, quindi, idonea a ostacolare in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati o a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione non ostacola, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in misura significativa la concorrenza effettiva nei mercati interessati e non comporta la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante;

RITENUTO, altresì, che gli obblighi di non concorrenza e non sollecitazione sono accessori all'Operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, i suddetti obblighi ove si realizzino oltre tali limiti;

## DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, alle imprese interessate e al Ministro delle Imprese e del Made in Italy.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

---

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE  
*Roberto Rustichelli*

---

## INDAGINI CONOSCITIVE

### IC57 - EDITORIA SCOLASTICA

*Provvedimento n. 31808*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 22 dicembre 2025;

SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO, in particolare, l'articolo 12, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, ai sensi del quale l'Autorità può procedere a indagini conoscitive di natura generale nei settori economici nei quali l'evoluzione degli scambi, il comportamento dei prezzi o altre circostanze facciano presumere che la concorrenza sia impedita, ristretta o falsata;

VISTO il decreto-legge 10 agosto 2023, n. 104, convertito con modificazioni dalla legge 9 ottobre 2023, n. 136, recante disposizioni urgenti a tutela degli utenti, in materia di attività economiche e finanziarie e investimenti strategici;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217 e, in particolare, l'articolo 17, relativo alle indagini conoscitive di natura generale;

VISTA la Comunicazione relativa all'applicazione dell'articolo 1, comma 5, del decreto-legge 10 agosto 2023, n. 104, convertito con modificazioni dalla legge 9 ottobre 2023, n. 136, adottata dall'Autorità il 7 maggio 2024;

VISTO il proprio provvedimento del 10 settembre 2024, con il quale l'Autorità ha deliberato l'avvio, ai sensi dell'articolo 12, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, di un'indagine conoscitiva sull'editoria scolastica;

VISTO il proprio provvedimento del 29 luglio 2025, con il quale l'Autorità ha deliberato di pubblicare nel sito *internet* dell'Autorità il Rapporto Preliminare relativo all'indagine conoscitiva;

VISTO il proprio provvedimento del 29 luglio 2025, con il quale l'Autorità ha deliberato di prorogare al 31 dicembre 2025 il termine di conclusione del procedimento;

VISTO il proprio provvedimento del 15 settembre 2025, con il quale l'Autorità ha deliberato di prorogare al 15 ottobre 2025 il termine per le osservazioni al Rapporto Preliminare da parte dei soggetti interessati;

VISTI gli atti del procedimento;

VISTO l'allegato al presente provvedimento, contenente il testo conclusivo dell'indagine conoscitiva riguardante l'editoria scolastica;

### DELIBERA

di procedere alla chiusura dell'indagine conoscitiva.

Il presente provvedimento sarà pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e nel sito istituzionale dell'Autorità.

IL SEGRETARIO GENERALE

*Guido Stazi*

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

## ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

### AS2131 - AGCOM - VERIFICA SUSSISTENZA PER FIBERCOP DELLE CONDIZIONI DI OPERATORE WHOLESALE ONLY

Roma, 15 maggio 2025

Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Con riferimento alla richiesta di parere rif. Vs. prot. n. 0099549 del 17 aprile 2025, formulata da parte di codesta Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (di seguito, “AGCOM”) in merito alla delibera n. 103/25/CONS riguardante l’“Avvio della consultazione pubblica concernente la verifica della sussistenza in capo a Fibercop S.p.A. delle condizioni di «operatore wholesale only» ai sensi dell’articolo 91 del Codice”, l’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 13 maggio 2025, ha deliberato di svolgere le seguenti considerazioni ai sensi dell’articolo 91, comma 1, del Decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259.

#### Considerazioni generali

L’articolo 91 del Codice delle comunicazioni elettroniche (di seguito, “Codice”) stabilisce al comma 1, lettere a) e b), le caratteristiche che un operatore con significativo potere di mercato (di seguito, “SMP”) deve presentare per poter essere qualificato come “operatore wholesale only” al fine di poter beneficiare del trattamento regolamentare previsto dal medesimo articolo al comma 2 (meno stringente rispetto al caso di operatore SMP verticalmente integrato).

In particolare, per poter essere qualificato operatore *wholesale only*, l’impresa SMP necessita di due caratteristiche specifiche ossia, in sintesi: *i*) la non operatività dell’impresa (anche attraverso controllate e controllanti) nei mercati *retail* dei servizi di comunicazione elettronica; *ii*) la mancanza di relazioni contrattuali di “esclusiva” con imprese che operano nei mercati *retail*.

L’AGCOM ha quindi svolto la verifica della sussistenza delle due suindicate condizioni in capo a FiberCop S.p.A. (di seguito, “FiberCop”).

In primo luogo, è stato verificato se fosse soddisfatto il requisito della non operatività di FiberCop nel mercato *retail*. Sotto questo aspetto, constatato che il fondo di investimenti Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P (di seguito, “KKR”), con circa il 37,8% delle quote azionarie, detiene il controllo esclusivo indiretto di FiberCop, mediante delle società *holding*, è stato appurato che KKR e le proprie società controllate non hanno partecipazioni in società attive nei mercati al dettaglio dei servizi di comunicazione elettronica in Italia.

In secondo luogo, è stato verificato che FiberCop non sia obbligata a trattare, in virtù di accordi di esclusiva, con TIM S.p.A. (di seguito, “TIM”) o con qualsiasi altra impresa attiva nel mercato al dettaglio dei servizi di comunicazione elettronica. Sul punto, è stato accertato che: *i*) FiberCop non

ha esclusive nei rapporti di fornitura dei propri servizi con i soggetti attivi sul mercato *retail*; *ii)* il contratto in essere (c.d. *Master Service Agreement*) tra FiberCop e TIM prevede, tra le altre cose, l'acquisto in esclusiva dalla stessa TIM di servizi di telefonia mobile aziendale e di servizi immobiliari, per un periodo di tempo rispettivamente pari a quattro anni (con possibilità di rinnovo) e sei anni.

In relazione al punto *sub ii)*: quanto ai servizi di telefonia mobile, TIM e FiberCop hanno fatto pervenire all'AGCOM una dichiarazione di rinuncia espressa all'applicazione della clausola del *Preferred Supplier* (FiberCop avvisa TIM qualora intenda acquistare il servizio da terzi e TIM ha diritto a pareggiare l'offerta); quanto ai servizi immobiliari, è stata ravvisata la sussistenza di una facoltà riconosciuta a FiberCop di poter recedere prima del termine di durata dell'esclusiva.

In conclusione, quindi, l'AGCOM ritiene che FiberCop possa essere qualificato come operatore *wholesale only* ai sensi dell'articolo 91, comma 1, del Codice, avendo riscontrato in capo a tale società tutte le caratteristiche indicate dal primo comma, lett. a) e b), di tale norma.

### **Conclusioni**

Il presente parere esprime una posizione adesiva limitatamente all'analisi svolta dall'AGCOM per la verifica dei requisiti di cui all'articolo 91, comma 1, del Codice, necessari per qualificare un operatore attivo nell'offerta di servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa come *wholesale only*.

In primo luogo, constatato che FiberCop non è attiva nei mercati *retail* dei servizi di comunicazione elettronica, si concorda sulla sussistenza del requisito *ex articulo 91, comma 1, lettera a*).

In secondo luogo, da un lato FiberCop non ha esclusive di vendita nel mercato *retail*, essendo un operatore che offre i propri servizi di accesso anche in forza degli obblighi derivanti dalla regolamentazione vigente; dall'altro, in relazione ad alcune potenziali criticità relative agli obblighi di acquisto di FiberCop da TIM di servizi di rete mobile e immobiliari, come previsti dal *Master Service Agreement*<sup>1</sup>, si osserva che le relative clausole contrattuali non ostano al soddisfacimento dei requisiti di cui all'articolo 91, comma 1, lettera b), del Codice, per le seguenti ragioni: i servizi interessati non riguardano la parte centrale delle attività oggetto del procedimento di analisi dei mercati di accesso alla rete fissa; sono disposizioni contrattuali in parte transitorie e legate alla garanzia di continuità aziendale di FiberCop nel periodo successivo alla scissione societaria e proprietaria da TIM.

Inoltre, per i servizi mobili, la circostanza che TIM e FiberCop si sono impegnate a non applicare la clausola del *Preferred Supplier* appare rimuovere il rischio che l'obbligo di acquisto si protragga eccessivamente nel tempo, oltre il fabbisogno fisiologico dettato dall'esigenza di continuità aziendale; analogamente, per i servizi immobiliari, la clausola che conferisce a FiberCop una facoltà di recesso anticipato rispetto alla durata iniziale di sei anni dell'obbligo di acquisto appare idonea a limitare i potenziali profili di criticità ai sensi dell'articolo 91, comma 1, lettera b), del Codice.

In conclusione, quindi, si ritiene di concordare con le analisi svolte dall'AGCOM nella propria delibera n. 103/25/CONS, secondo cui il *test* dell'articolo 91, comma 1, del Codice è soddisfatto da FiberCop che, dunque, esclusivamente ai sensi e per gli effetti della richiamata disciplina normativa, può essere considerato un operatore *wholesale only*.

Il presente parere sarà pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

---

<sup>1</sup> Contratto stipulato da TIM e FiberCop in data 1° luglio 2024, a esito della separazione della rete.

Eventuali esigenze di riservatezza dovranno essere manifestate all'Autorità entro trenta giorni dal ricevimento del presente, precisandone i motivi.

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

**AS2132 - COMUNE DI GAETA (LT) - CONCESSIONI DEMANIALI MARITTIME CON FINALITÀ TURISTICO RICREATIVE - DELIBERA GIUGNO 2025**

Roma, 25 settembre 2025

Comune di Gaeta

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua riunione del 23 settembre 2025, ha deliberato di rendere un parere motivato, ai sensi dell'articolo 21-bis della legge 10 ottobre 1990, n. 287, con riferimento alla Deliberazione del Consiglio Comunale del 10 giugno 2025 n. 40, avente a oggetto l'istanza presentata “*ai sensi dell'art. 193, comma 1) del Decreto legislativo 31 marzo 2023, n. 36 e ss.mm. ii. per la realizzazione in concessione di servizi ed opere di pubblico interesse, con affidamento di concessione demaniale marittima per finalità turistico-ricreativa. Località Serapo, foglio 34, particella 1628, 1629, 1663*”, conosciuta dall'Autorità a seguito di una segnalazione pervenuta in data 28 luglio 2025.

Con la Deliberazione in questione, il Consiglio Comunale ha esaminato una proposta avanzata da una società ai sensi dell'articolo 193 del d.lgs. n. 36/2023 (c.d. “Codice dei contratti pubblici”) per la realizzazione in concessione di servizi e lavori di pubblico interesse a fronte dello sfruttamento di una concessione demaniale marittima per finalità turistico-ricreative, per venti anni. Nella Deliberazione si rinvia alle relazioni indicate e si attesta l'interesse pubblico di competenza del Comune in materia di affidamenti delle concessioni demaniali marittime e in relazione alle istanze di *project financing*. Infine il Comune dà mandato al Dirigente competente di espletare le procedure conseguenti alla Deliberazione.

Al riguardo l'Autorità intende svolgere le seguenti considerazioni in merito alle criticità concorrenziali rilevate.

Preliminarmente, si ritiene opportuno rilevare i dubbi in merito alla possibilità di utilizzare lo strumento del *project financing* per l'assegnazione delle concessioni demaniali marittime<sup>1</sup>, anche tenuto conto del peculiare vantaggio competitivo (il diritto di prelazione) riconosciuto in favore del soggetto promotore<sup>2</sup>.

In merito alle criticità concorrenziali derivanti dal diritto di prelazione previsto in caso di *project financing* è possibile richiamare la recente ordinanza n. 9449/2024 con cui il Consiglio di Stato rinvia alla Corte di Giustizia la questione pregiudiziale della compatibilità del diritto in questione con i principi di libertà di stabilimento e libera prestazione dei servizi di cui agli articoli 49 e 56

<sup>1</sup> Si ricorda che il Giudice Amministrativo ha ripetutamente escluso l'applicabilità, in termini generali, del Codice dei contratti pubblici alle concessioni demaniali marittime. Cfr., da ultimo, Consiglio di Stato, sez. VII, sentenza n. 2762/2024, secondo il quale: “*Sul punto, va osservato che la giurisprudenza di questo Consiglio ha chiarito che alle procedure finalizzate all'assegnazione dei beni del demanio pubblico, per quanto comparative, non si applica il c.d. “rito appalti” (ex multis, Consiglio di Stato, sentenza n. 7398/2019). Né può in alcun modo ritenersi che tali procedure siano assimilabili – neppure in relazione al rito applicabile – ad altrettante concessioni di servizi*”. Cfr., da ultimo, Consiglio di Stato, Sezione Consultiva per gli Atti Normativi, parere n. 750 reso il 22 luglio 2025.

<sup>2</sup> Cfr. AS2045 - *Proposte di riforma concorrenziale ai fini della legge annuale per il mercato e la concorrenza - Anno 2024*; nonché Consiglio di Stato, Sez. V, n. 9298/2023 e n. 5026/2024.

TFUE, nonché con la Direttiva n. 2014/23/UE, interpretati alla luce dei principi di proporzionalità, buona amministrazione ed efficienza, e con l'articolo 12 della Direttiva n. 2006/123/CE (c.d. "Direttiva Servizi") ove ritenuta applicabile.

Nella citata ordinanza, infatti, il Giudice amministrativo rileva come la clausola di prelazione, "pur assicurando lo svolgimento di una gara, è idonea a sovvertirne l'esito se il promotore la esercita: il proponente che non risulti aggiudicatario secondo le regole di gara, se adegua la sua proposta a quella individuata come migliore, diviene egli stesso aggiudicatario". Ad avviso del Consiglio di Stato, quindi la prelazione produce "incisivi effetti" sulla parità di trattamento che informa le gare pubbliche, "mettendone in discussione l'essenza".

La stessa Corte di Giustizia, con un'ordinanza del 26 novembre 2020, giustifica il divieto di *project financing* disposto dal legislatore nel settore delle concessioni autostradali evidenziando come l'intento perseguito sia quello "di evitare qualsiasi tipo di vantaggio ai concessionari uscenti" in un settore aperto solo recentemente alla concorrenza<sup>3</sup>.

Stante la sussistenza di tali criticità si ritiene che, anche a voler riconoscere la facoltà per le amministrazioni di ricorrere a tale istituto, includendo la concessione demaniale marittima in un impianto contrattuale di partenariato pubblico-privato come contributo per il recupero dei costi di investimento, la relativa scelta debba in ogni caso essere supportata da un adeguato impianto motivazionale, sia rispetto alla sussistenza di un effettivo interesse pubblico in capo all'ente, sia con riguardo alla presenza di tutti i presupposti di legge per la sua configurabilità.

L'istituto del *project financing*, infatti, pur permeato di estrema discrezionalità in capo alla Pubblica Amministrazione, comporta il rispetto di una serie di obblighi istruttori e motivazionali, che garantiscono la trasparenza delle decisioni assunte. Esso infatti, come detto, conferisce un indubbio vantaggio competitivo in capo al soggetto proponente, rappresentato dal diritto di prelazione di quest'ultimo, che deve necessariamente giustificarsi in virtù dell'interesse racchiuso nella realizzazione dell'intervento in favore dell'Ente concedente<sup>4</sup>.

Si fa riferimento, in particolare, all'obbligo di motivazione previsto all'articolo 3 della legge n. 241/1990<sup>5</sup>, il cui rispetto, sebbene non espressamente richiamato dalle norme in tema di *project financing*, rappresenta un generale principio dell'azione amministrativa<sup>6</sup>. Con specifico riferimento al procedimento di valutazione di fattibilità della proposta di *project financing*, anche l'ANAC ha sottolineato come, alla luce della giurisprudenza del Consiglio di Stato, l'amministrazione sia tenuta ad adottare un provvedimento amministrativo espresso e motivato, come previsto dalla disciplina generale sul procedimento amministrativo<sup>7</sup>.

Sotto tale profilo, va evidenziato come la Delibera consiliare in esame si caratterizza per un'evidente carenza motivazionale atta a giustificare la sussistenza dell'interesse pubblico dell'amministrazione

<sup>3</sup> V. Corte di Giustizia Ue, 26 novembre 2020, *Autostrada Torino Ivrea Valle D'Aosta – Ativa S.p.A. v Presidenza del Consiglio dei Ministri e altri*, C-835/19, EU:C:2020:970.

<sup>4</sup> Cfr. al riguardo Tar Latina, 10 settembre 2025, n. 701.

<sup>5</sup> Rilevano altresì l'articolo 1, comma 1, in base al quale l'attività amministrativa persegue i fini determinati della legge ed è retta da criteri di economicità, di efficacia, di imparzialità, di pubblicità e di trasparenza e l'articolo 2, comma 1, il quale, nel caso il procedimento consegua obbligatoriamente ad un'istanza, ovvero debba essere iniziato d'ufficio, vincola le pubbliche amministrazioni a concluderlo mediante l'adozione di un provvedimento espresso.

<sup>6</sup> Del resto, l'articolo 12 del Codice dei contratti pubblici stabilisce che, per quanto non espressamente previsto nel medesimo Codice, alle procedure di affidamento e alle altre attività amministrative in materia di contratti si applicano le disposizioni di cui alla [legge 7 agosto 1990, n. 241](#).

<sup>7</sup> Delibera Anac n. 329 del 21 aprile 2021 concernente la pubblicazione dei provvedimenti finali dei procedimenti di valutazione di fattibilità delle proposte per la realizzazione in concessione di lavori in *project financing*.

alla realizzazione del progetto presentato e alla necessità di ricorrere allo strumento del *project financing*.

La Deliberazione n. 40/2025, infatti, fa un generico riferimento all'interesse pubblico, senza alcun argomento che ponga in correlazione o chiarisca in che termini l'offerta risponda alle aspettative dell'Ente. Né l'interesse può essere desunto dalle indicazioni presenti nella Delibera di indirizzo n. 143/2024, già oggetto di impugnazione da parte dell'Autorità<sup>8</sup>, che si limita a segnare un perimetro molto ampio di indicatori valorizzabili nella valutazione dei progetti (quali, ad esempio, la sostenibilità ambientale, l'integrazione dell'attività balneare con lo sviluppo turistico, culturale e sportivo del territorio ecc.) i quali, peraltro appaiono identificare più propriamente criteri di valutazione delle offerte tecniche nell'ambito di un procedimento di gara.

Inoltre, le opere o i servizi proposti (consistenti nella promozione della raccolta differenziata, nel ricorso a fonti energetiche alternative, nella promozione di attività ludiche e culturali e nella manutenzione di un'area verde) sono definiti genericamente come volti alla “*riconfigurazione turistica, ambientale e di rigenerazione urbana e sviluppo dell'attività culturale e sociale di aree pubbliche oltre che di organizzazione e realizzazione di servizi pubblici a favore della collettività*”, senza però che sia motivata la funzionalità delle opere rispetto all'interesse dell'Ente e all'area destinata ad essere assegnata in concessione.

Al fine di soddisfare concretamente gli obblighi di trasparenza, imparzialità, rispetto della *par condicio* e confronto concorrenziale, la scelta di utilizzare lo strumento del *project financing*, e soprattutto l'approvazione dei progetti presentati, dovrebbe invece essere supportata da una solida motivazione a sostegno dell'interesse pubblico alla realizzazione degli stessi, mentre nel caso di specie l'unica valutazione svolta è relativa alla fattibilità delle opere, laddove invece interesse pubblico e fattibilità si collocano su piani diversi.

Con riferimento al modello procedimentale da seguire per il rilascio delle concessioni, non può non ricordarsi che l'Autorità si è sempre espressa nel senso di ritenere che vengano previste forme procedurali di avvio d'ufficio piuttosto che su istanza di parte<sup>9</sup>. Inoltre, come affermato nei più recenti pronunciamenti del Consiglio di Stato, il regime dell'evidenza pubblica, discendente dall'applicazione dell'articolo 12 della Direttiva Servizi, deve essere volto a perseguire l'obiettivo di aprire il mercato delle concessioni demaniali marittime alla concorrenza e assicurare la *par condicio* tra i soggetti potenzialmente interessati<sup>10</sup>.

Come più volte affermato dall'Autorità<sup>11</sup>, del resto, laddove il Comune opti per una procedura selettiva a seguito di istanza di parte, la procedura deve concretamente soddisfare gli obblighi di trasparenza, imparzialità, rispetto della *par condicio* e confronto concorrenziale, attraverso un efficace meccanismo pubblicitario e mediante il ricorso a specifici oneri istruttori e motivazionali. La procedura selettiva, infatti, incidendo su risorse di carattere scarso in un contesto di mercato nel quale le dinamiche concorrenziali sono già affievolite dalla lunga durata delle concessioni in essere e dal continuo ricorso a proroghe, deve essere tale da garantire un reale ed effettivo confronto competitivo – e quindi le *chances* concorrenziali delle imprese contendenti – e non soddisfare solo apparentemente i predetti criteri.

<sup>8</sup> V. AS2062 – Comune di Gaeta (LT) – Proroga delle concessioni demaniali marittime con finalità turistico ricreative, in Boll. n. 9/2025.

<sup>9</sup> Cfr. AS2029 – Proroga delle concessioni demaniali marittime, lacuali e fluviali con finalità turistico ricreative e sportive, in Bollettino n. 32/2024.

<sup>10</sup> Cfr. da ultimo il Consiglio di Stato, 16 dicembre 2024, n. 10131; ma anche Consiglio di Stato, A.P. n. 17/2021, nonché sentenze 20 maggio 2024, n. 4479, n. 4480 e n. 4481 che fanno esplicito riferimento alle “*procedure competitive ad evidenza pubblica*”.

<sup>11</sup> Cfr. da ultimo AS2029, cit..

Si ritiene inoltre necessario sottolineare che, anche nei casi in cui risulti legittima la scelta dell'amministrazione concedente di richiedere la realizzazione di investimenti anche ingenti (ad esempio volti alla qualificazione di una determinata area o all'esecuzione di opere a ridotto impatto ambientale), l'Autorità ha più volte ribadito<sup>12</sup> che, al fine di non vanificare il ricorso a procedure concorrenziali di assegnazione, la durata della concessione dovrebbe essere commisurata al valore della stessa e alla sua complessità organizzativa e non dovrebbe eccedere il tempo ragionevolmente necessario per il recupero degli investimenti autorizzati e un'equa remunerazione del capitale investito.

Nel caso di specie, diversamente, la Relazione sulla valutazione di fattibilità e verifica dell'interesse pubblico allegata alla Deliberazione n. 40/2025 esplicita la durata ventennale, senza che però tale scelta sia motivata e dunque possa essere ritenuta ragionevole. Peraltro, gli interventi proposti riguardano solo in parte interventi migliorativi dell'accessibilità e fruibilità dell'area demaniale.

Alla luce di tutte le considerazioni sopra esposte, si ritiene che la Deliberazione in esame presenti diversi profili di criticità, già segnalati dall'Autorità con i propri interventi. In particolare, l'Autorità ritiene che, nel caso di specie, il ricorso all'istituto del *project financing* – peraltro non limitato a un singolo intervento, ma esteso a un'ampia parte del territorio comunale da assegnare con concessioni – sia stato un modo per garantire solo formalmente il rispetto della concorrenza, risultando piuttosto finalizzato ad aggirare l'obbligo di svolgere una procedura ad evidenza pubblica idonea a consentire condizioni di *par condicio* tra i potenziali offerenti e il rispetto dei principi di cui alla Direttiva Servizi e al TFUE, più volte richiamati dal giudice amministrativo e dalla stessa Autorità.

In conclusione, l'Autorità ritiene che la Deliberazione del Consiglio Comunale di Gaeta n. 40 del 10 giugno 2025 si ponga in contrasto con i principi concorrenziali nella misura in cui impedisce il confronto competitivo che dovrebbe essere garantito in sede di affidamento dei servizi incidenti su risorse demaniali di carattere scarso, in un contesto di mercato nel quale le dinamiche concorrenziali sono già particolarmente affievolite a causa della lunga durata delle concessioni attualmente in essere.

In particolare, il provvedimento comunale in questione si pone in contrasto con l'articolo 49 TFUE, in quanto limita ingiustificatamente la libertà di stabilimento e la libera circolazione dei servizi nel mercato interno, con le disposizioni normative euro-unitarie in materia di affidamenti pubblici, con particolare riferimento all'articolo 12 della Direttiva Servizi, oltre che con l'articolo 193 del d.lgs. n. 36/2023 e l'articolo 3 della legge n. 241/1990.

---

<sup>12</sup> AS2029, cit.

Ai sensi dell'articolo 21-bis, comma 2, della legge n. 287/1990 il Comune di Gaeta dovrà comunicare all'Autorità, entro il termine di sessanta giorni dalla ricezione del presente parere, le iniziative adottate per rimuovere le violazioni della concorrenza sopra esposte. Laddove entro il suddetto termine tali iniziative non dovessero risultare conformi ai principi concorrenziali sopra espressi, l'Autorità potrà presentare ricorso entro i successivi trenta giorni.

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

***Comunicato in merito al mancato adeguamento del Comune di Gaeta al parere motivato espresso dall'Autorità ex articolo 21-bis della legge n. 287/1990, in relazione alla Deliberazione del Consiglio Comunale del 10 giugno 2025 n. 40, avente a oggetto l'istanza presentata “ai sensi dell'art. 193, comma 1) del Decreto legislativo 31 marzo 2023, n. 36 e ss.mm. ii. per la realizzazione in concessione di servizi ed opere di pubblico interesse, con affidamento di concessione demaniale marittima per finalità turistico-rivisitativa. Località Serapo, foglio 34, particella 1628, 1629, 1663”.***

L'Autorità, il 23 settembre 2025, ha deliberato di rendere un parere motivato al Comune di Gaeta, ai sensi dell'articolo 21-bis della legge n. 287/1990, in merito alla Deliberazione del Consiglio Comunale del 10 giugno 2025 n. 40, avente a oggetto l'istanza presentata “ai sensi dell'art. 193, comma 1) del Decreto legislativo 31 marzo 2023, n. 36 e ss.mm. ii. per la realizzazione in concessione di servizi ed opere di pubblico interesse, con affidamento di concessione demaniale marittima per finalità turistico-rivisitativa. Località Serapo, foglio 34, particella 1628, 1629, 1663”.

Nel proprio parere, l'Autorità ha ritenuto che il provvedimento comunale in esame si ponga in contrasto con i principi concorrenziali e con la disciplina euro-unitaria di cui all'art. 49 TFUE e all'art. 12 della Direttiva 2006/123/CE (c.d. Direttiva Servizi), oltre che con l'art. 193 del d.lgs. n. 36/2023 e l'articolo 3 della legge n. 241/1990, nella misura in cui impedisce il confronto competitivo che dovrebbe essere garantito in sede di affidamento dei servizi incidenti su risorse demaniali di carattere scarso, in un contesto di mercato nel quale le dinamiche concorrenziali sono già particolarmente affievolite a causa della lunga durata delle concessioni attualmente in essere.

Nel termine normativamente previsto il Comune di Gaeta non ha fatto pervenire alcun riscontro al parere motivato.

Pertanto, preso atto del mancato adeguamento dell'Ente al parere motivato del 23 settembre 2025, trasmesso in data 25 settembre 2025, l'Autorità, nella propria riunione del 2 dicembre 2025, ha disposto di impugnare il predetto provvedimento dinanzi al Tribunale Amministrativo Regionale competente.

---

## AS2133 - REGIONE BASILICATA - CRITICITÀ SUI TETTI DI SPESA SANITARIA

Roma, 23 dicembre 2025

Regione Basilicata

L’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 22 dicembre 2025, ha ritenuto di formulare, ai sensi dell’articolo 21 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, le seguenti osservazioni in merito alle distorsioni concorrenziali derivanti dalla Deliberazione della Giunta Regionale Basilicata n. 473 del 5 agosto 2025, recante “*Revoca della DGR n. 312/2015 e approvazione dei criteri per la determinazione dei budget di spesa per gli anni 2025-2026 per l’acquisto da privato accreditato di prestazioni di specialistica ambulatoriale ex art. 25 Legge n. 833/1978*”.

Con la richiamata Delibera, la Regione ha individuato, quali parametri di riferimento che concorrono alla determinazione del *budget* di spesa regionale per l’acquisto di prestazioni sanitarie da soggetti privati accreditati per l’assistenza specialistica ambulatoriale, per gli anni 2025 e 2026, da erogare ai cittadini residenti nella Regione Basilicata, il “*Fabbisogno (Domanda)*”, il “*Consuntivo residenti dell’esercizio 2022*” e il “*Fattore di finalità*”, con peso rispettivamente pari al 6%, 90% e 4%.

In particolare, il ricorso in misura preponderante, pari al 90% delle risorse disponibili, a un criterio di ripartizione del *budget* di spesa sanitaria legato alla c.d. “*spesa storica*” o “*fatturato storico*”, qual è il parametro “*Consuntivo residenti dell’esercizio 2022*”, comporta effetti anti-concorrenziali nella definizione dei tetti di spesa in materia sanitaria, già oggetto di numerosi precedenti interventi di *advocacy*<sup>1</sup> anche nei confronti della stessa Regione Basilicata.

Anche di recente, nel Parere rivolto alla Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano<sup>2</sup>, l’Autorità ha evidenziato che “*il criterio della «spesa*

<sup>1</sup> Il riferimento è a: AS1575 - *Norme per la razionalizzazione del servizio sanitario nazionale*, in Bollettino n. 18/1999; AS451 - *Sistema di ripartizione dei fondi pubblici tra i laboratori di analisi convenzionati con il sistema sanitario nazionale nella regione Puglia*, in Bollettino n. 13/2008; AS1021 - *Regione Calabria - Sistema di ripartizione dei fondi del sistema sanitario nazionale tra i laboratori di analisi e strutture di specialistica ambulatoriale accreditata*, in Bollettino n. 9/2013; AS1142 - *Distribuzione del tetto di spesa per il triennio 2013/2015 tra le diverse strutture sanitarie private*, in Bollettino n. 34/2014; AS1137 - *Proposte di riforma concorrenziale ai fini della legge annuale per il mercato e la concorrenza anno 2014*, in Bollettino n. 27/2014; AS1181 - *Regione Calabria - Determinazione dei tetti di spesa per le prestazioni di assistenza specialistica da privato, anno 2014*, in Bollettino n. 12/2015; AS1234 - *Regione Puglia - Interventi in materia sanitaria*, in Bollettino n. 45/2015; AS1387 - *Regione Sicilia - Determinazione degli aggregati di spesa per l’assistenza specialistica da privato - anno 2016*, in Bollettino n. 23/2017; AS1524 - *Regione Sicilia - Definizione dei criteri per la determinazione degli aggregati di spesa per l’assistenza specialistica da privato*, in Bollettino n. 29/2018; AS1539 - *Regione Basilicata - Definizione dei criteri per la determinazione degli aggregati di spesa per l’assistenza specialistica da privato*, in Bollettino n. 42/2018; AS1582 - *Regione Sicilia - Determinazione degli aggregati di spesa per l’assistenza specialistica da privato - biennio 2018-2019*, in Bollettino n. 19/2019; AS1616 - *Regione Basilicata - Determinazione degli aggregati di spesa per l’assistenza specialistica da privato per gli anni 2019-2020*, in Bollettino n. 38/2019; AS1812 - *Regione Sardegna - Criteri di attribuzione del budget per le strutture sanitarie private convenzionate triennio 2021-2022-2023*, in Bollettino n. 1/2022; AS1834 - *Regione Campania - Volumi massimi di prestazioni e dei correlati limiti di spesa per l’assistenza specialistica ambulatoriale da privato - Esercizio 2022*, in Bollettino n. 19/2022; AS1886 - *Regione Liguria - Accordi contrattuali con gli erogatori privati accreditati per l’erogazione di prestazioni sanitarie*, in Bollettino n. 14/2023.

<sup>2</sup> AS1916 - *Accreditamento e convenzionamento delle strutture sanitarie private*, in Bollettino n. 39/2023.

*storica» è suscettibile di cristallizzare le posizioni degli operatori preesistenti sul mercato e non consente un adeguato sviluppo delle strutture maggiormente efficienti, che non possono far valere, ai fini della copertura della spesa, i migliori risultati raggiunti sia in termini di contenimento dei costi che di soddisfacimento della domanda. Inoltre, l'allocazione del budget sulla base della spesa storica ostacola l'accesso sul mercato di nuovi soggetti. Tale criterio, peraltro, attribuisce a imprese titolari di diritti speciali per il solo fatto di essere già accreditate e convenzionate con i singoli SSR un indebito vantaggio concorrenziale costituito di fatto da una rendita di posizione, in violazione dell'articolo 106 TFUE”.*

Peraltro, non appare rilevare sotto il profilo concorrenziale quanto affermato dalla Regione Basilicata<sup>3</sup>, ovvero che tale criterio sia stato adottato in quanto ritenuto l'unico - o comunque il più attendibile - in grado di assicurare in via postuma la programmazione della spesa sanitaria, in ragione del contenzioso giudiziario riguardante la programmazione dei tetti di spesa nella Regione Basilicata.

Con riferimento a tale modalità di procedere tardivamente alla programmazione della spesa sanitaria, nella precedente segnalazione AS1616 resa nei confronti della medesima Regione Basilicata, l'Autorità ha infatti già ribadito “*l'importanza di introdurre nuovi criteri procompetitivi in maniera tempestiva, e non alla fine dell'anno a prestazioni già erogate e a budget storico pressoché esaurito, in modo tale da permettere agli operatori di orientare le proprie scelte di investimento e crescita, le quali sono viceversa frustrate dalla definizione tardiva e retroattiva dei tetti di spesa*”<sup>4</sup>. In tal senso, inoltre, si è pronunciata anche la giurisprudenza amministrativa che ha censurato la definizione dei tetti di spesa sanitaria con effetto retroattivo<sup>5</sup>.

È dunque nel contesto sin qui illustrato che l'Autorità intende nuovamente ribadire che “*la ripartizione del budget tra i soggetti privati accreditati dovrebbe avvenire piuttosto sulla base della misura delle prestazioni rese nei vari ambiti territoriali, valorizzando il livello di efficienza delle singole strutture. Ciò tenendo conto della reale capacità erogativa delle prestazioni rese dagli stessi in regime di convenzionamento, da verificare sulla base di criteri, non solo di tipo quantitativo, ma anche di matrice qualitativa, come, ad esempio: la dislocazione territoriale, gli investimenti nella dotazione tecnologica, le unità di personale qualificato aggiuntive rispetto a quelle minime richieste, le modalità di prenotazione e di accesso alle prestazioni sanitarie, nonché la qualità di eventuali servizi offerti all'utenza, aggiuntivi rispetto a quelli minimi richiesti*”<sup>6</sup>.

L'Autorità auspica, pertanto, che codesta Regione adegui i propri ordinamenti e assuma le conseguenti azioni amministrative in conformità ai principi concorrenziali e alle disposizioni del quadro normativo-regolamentare attualmente vigente, al fine di “*rimuovere gli ostacoli all'attuazione di un sistema concorrenziale di convenzionamento delle strutture sanitarie private con i singoli SSR. A tal fine sembra necessario, in primo luogo, che la definizione dei tetti di spesa*

<sup>3</sup> Cfr. nota di risposta della Regione Basilicata prot. n. 82471 del 7 ottobre 2025.

<sup>4</sup> Cfr. AS1616 - *Regione Basilicata - Determinazione degli aggregati di spesa per l'assistenza specialistica da privato per gli anni 2019-2020*, in Bollettino n. 38/2019. In tal senso, cfr. anche AS1524 - *Regione Sicilia - Definizione dei criteri per la determinazione degli aggregati di spesa per l'assistenza specialistica da privato*, in Bollettino n. 29/2018 e AS1539 - *Regione Basilicata - Definizione dei criteri per la determinazione degli aggregati di spesa per l'assistenza specialistica da privato*, in Bollettino n. 42/2018.

<sup>5</sup> Il TAR Basilicata, con sentenza n. 645/2017, aveva affermato che “*le determinazioni regionali, che fissano in corso d'anno, con effetto retroattivo dall'inizio dell'anno, tetti massimi di spesa con riguardo alle prestazioni sanitarie già rese dalle strutture private accreditate, e i conseguenti provvedimenti definitivi di determinazione del tetto di spesa, adottati dalle Aziende Sanitarie, possono ritenersi legittimi soltanto se non ledono l'affidamento delle strutture già contrattualizzate sull'entità della spesa dell'anno precedente, diminuita dell'ammontare corrispondente alla quota di riduzione della spesa sanitaria stabilita dalle norme finanziarie per l'anno in corso*”.

<sup>6</sup> Cfr. AS1916 - *Accreditamento e convenzionamento delle strutture sanitarie private*, cit..

*da attribuire a ciascuna struttura sanitaria convenzionata avvenga sulla base dell'utilizzo, quantomeno preponderante, di criteri qualitativo prestazionali, come quelli citati supra, piuttosto che del criterio del fatturato storico*<sup>7</sup>.

Inoltre, appare necessario che un intervento in tal senso sia tempestivo e preventivo, per consentire alle imprese di programmare i propri investimenti, avendo contezza delle risorse su cui potranno contare, nonché di valorizzare adeguatamente i predetti criteri qualitativo prestazionali, in maniera coerente con le esigenze della programmazione sanitaria.

L'Autorità invita codesta Regione a comunicare, entro il termine di 30 giorni dalla ricezione della presente segnalazione, le iniziative adottate per rimuovere le violazioni della concorrenza sopra esposte.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

<sup>7</sup> Cfr. AS1916 – Accreditamento e convenzionamento delle strutture sanitarie private, cit..

**AS2134 - PAGOPA - GARA EUROPEA A PROCEDURA APERTA PER  
L'AFFIDAMENTO DI SERVIZI POSTALI**

Roma, 29 dicembre 2025

PagoPA S.p.A.

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 22 dicembre 2025, ha deliberato di formulare, ai sensi dell'articolo 21 della legge 10 ottobre 1990 n. 287, alcune considerazioni in merito al bando di gara della società PagoPA S.p.A. per l'affidamento, tramite Accordo Quadro *ex articolo* 59, comma 3, del D.lgs. n. 36/2023 e s.m.i., del servizio di raccolta e recapito postale, del servizio di notifica, del servizio di ricerca dell'irreperibile, ai sensi dell'articolo 26 del D.l. n. 76/2020 e s.m.i., nonché dei servizi "a valle" del recapito connessi alla Piattaforma SEND e a ogni altro atto presupposto e conseguente.

In particolare, gli atti in questione, con i quali codesta Società ha definito le modalità e le condizioni di partecipazione alla procedura di gara *de qua* nonché i criteri di valutazione applicabili, presentano profili suscettibili di porsi in potenziale conflitto con i principi di libera concorrenza, parità di trattamento e non discriminazione tra operatori economici.

In primo luogo, l'Autorità osserva che la previsione contenuta nel Disciplinare di gara al paragrafo 4, che limita il numero massimo di lotti aggiudicabili al medesimo operatore – in particolare, otto lotti per il gruppo di lotti da 1 a 11 (notifiche) e otto lotti per il gruppo di lotti da 12 a 22 (raccomandate) –, se in linea teorica ha l'obiettivo di favorire la partecipazione degli operatori minori, nei fatti appare presentare delle criticità concorrenziali, tenuto conto che il valore dei diversi lotti diverge considerevolmente, sia in termini assoluti sia relativi, rispetto al valore complessivo della gara. Si consideri, ad esempio, che il lotto n. 8, relativo alla Lombardia, rappresenta da solo il 34,62% del totale del valore di gara relativo alle notifiche. Ciò di fatto appare vanificare l'imposizione di un limite massimo al numero di lotti assegnabili: infatti, un operatore che si aggiudichi i lotti dal valore più consistente, si aggiudicherebbe quasi l'intero valore della gara.

Pertanto, piuttosto che prevedere una limitazione basata su un numero fisso di lotti, che non tiene conto del loro valore, la stazione appaltante potrebbe stabilire una diversa limitazione basata sul raggiungimento di una percentuale massima del valore totale della gara.

Un secondo profilo di criticità concorrenziale concerne la soglia di sbarramento per l'offerta tecnica, pari a 50 punti, che potrebbe frustrare i principi di concorrenza e del *favor participationis*, specialmente se considerata in combinato disposto con alcuni dei criteri di valutazione discrezionali previsti in relazione all'offerta tecnica, di cui al paragrafo 18.1 del Disciplinare di gara e della particolare rilevanza del contenuto dell'offerta tecnica (alla quale sono attribuibili fino a 80 punti, 10 in più rispetto alla precedente edizione della gara, a fronte di un massimo di 20 punti conseguibili per l'offerta economica).

Infatti, tenuto conto che la maggior parte dei criteri di assegnazione del punteggio tecnico ha natura discrezionale (il 76% del totale complessivo del punteggio assegnabile, ovverosia 61 punti su 80 totali previsti per l'offerta tecnica), il superamento della soglia di sbarramento in questione potrebbe

essere difficile da realizzare. Oltre tutto numerosi criteri si caratterizzano per un contenuto generico e indeterminato, tale da incidere sulla trasparenza e oggettività del processo di attribuzione del punteggio discrezionale da parte della commissione giudicatrice.

Si fa riferimento, ad esempio, ai criteri “*Modalità di Accettazione, smistamento e recapito*”, che assegna 5 punti e “*Soluzione Full Digital*”, che assegna 8 punti, nei quali viene posta, rispettivamente, l’attenzione su: *i)* soluzioni innovative, senza indicare l’ambito materiale dell’innovazione e senza definire gli indicatori qualitativi o quantitativi di efficienza e *ii)* una soluzione “*Full Digital*”, intesa come soluzione alternativa “*alla restituzione della copia digitale conforme delle evidenze cartacee della postalizzazione*” ovvero un “*documento digitale generato nella fase di recapito dal portalettere che dovrà essere firmato con firma digitale qualificata associata al portalettere*”, fornendo come unica indicazione per l’attribuzione del punteggio quella della qualità tecnica della modalità di gestione della soluzione fornita e della correttezza delle informazioni trasmesse.

Infine, non risulta coerente con le Linee Guida ANAC-AGCOM per l’affidamento degli appalti pubblici di servizi postali del 13 aprile 2022, la previsione di un punteggio premiale crescente in modo lineare – anziché in modo decrescente – con riferimento al maggior grado di copertura diretta garantito dal concorrente, previsto nel criterio di valutazione dell’offerta tecnica discrezionale e denominato “*Miglioramento Copertura diretta dei CAP*”, al paragrafo 18.1. del Disciplinare di gara. Infatti, le Linee Guida ANAC-AGCOM in questione, al punto 9.4, dispongono che: “*La copertura può essere valutata nell’ambito dell’offerta tecnica mediante l’attribuzione di un punteggio aggiuntivo per fasce di copertura che eccedono il livello minimo richiesto. In tal caso, il punteggio aggiuntivo è attribuito in maniera decrescente; ad esempio, potrà essere assegnato il punteggio X a una copertura ricompresa dal 71% all’80%, il punteggio X+X/2 ad una copertura dall’81% al 90% e il punteggio X+X/2+X/4 ad una copertura dal 91% al 100%.*”.

In conclusione, pertanto, per consentire una più ampia partecipazione e una maggiore competizione sarebbe auspicabile che il disegno della procedura di gara preveda:

- una limitazione del numero massimo di lotti aggiudicabili basata sul raggiungimento di una percentuale massima rispetto al valore totale della gara;
- criteri discrezionali dal contenuto meno generico e indeterminato, come quello riscontrato, in particolar modo, nei criteri di valutazione dell’offerta tecnica “*Modalità di Accettazione, smistamento e recapito*” e “*Soluzione Full Digital*”, così da rendere più oggettiva e trasparente possibile l’attribuzione del punteggio discrezionale da parte della Commissione giudicatrice. Inoltre, in linea generale, sarebbe anche auspicabile che il disegno di gara non preveda una percentuale così elevata dei punteggi associati ai criteri di valutazione di natura discrezionale dell’offerta tecnica rispetto al totale dei punteggi assegnati all’offerta tecnica stessa, tenuto peraltro conto che, in ogni caso, risulta preponderante la rilevanza della valutazione dell’offerta tecnica;
- punteggi premiali attribuiti in maniera decrescente per fasce di copertura diretta che eccedono il livello minimo in conformità alle Linee Guida ANAC-AGCOM.

Alla luce delle precedenti considerazioni, l’Autorità ritiene che le disposizioni sopra indicate della procedura di gara, indetta dalla società PagoPA S.p.A., per l’affidamento, tramite Accordo Quadro *ex articolo 59, comma 3, del D.lgs. n. 36/2023 e s.m.i.*, del servizio di raccolta e recapito postale, del servizio di notifica, del servizio di ricerca dell’irreperibile ai sensi dell’articolo 26 del D.l. n. 76/2020 e s.m.i. nonché dei servizi “a valle” del recapito connessi alla Piattaforma SEND, siano suscettibili di porsi in potenziale conflitto con le norme e i principi a tutela della concorrenza e del mercato, in particolare con l’articolo 41 della Costituzione e con gli articoli 49 e 56 del Trattato sul

Funzionamento dell'Unione europea, nonché con i principi sanciti dagli articoli 1 e 3 del D.lgs. n. 36/2023 (Codice dei contratti pubblici).

L'Autorità auspica, pertanto, che codesta Società modifichi le determinazioni assunte eliminando le distorsioni concorrenziali sopra evidenziate.

L'Autorità invita la società PagoPA S.p.A. a comunicare entro il termine di trenta giorni dalla ricezione della presente segnalazione, le iniziative adottate per rimuovere le violazioni della concorrenza sopra esposte.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

**AS2135 - EDITORIA SCOLASTICA IN ITALIA**

Roma, 12 gennaio 2026

Presidente del Senato della Repubblica  
Presidente della Camera dei Deputati  
Presidente del Consiglio dei Ministri  
Ministro dell'Istruzione e del Merito  
Presidenti delle Regioni e Province Autonome

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 22 dicembre 2025, ha inteso formulare, ai sensi dell'articolo 22 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, osservazioni in merito ad alcune criticità nei mercati dei libri scolastici in Italia, riscontrate a esito di un'indagine conoscitiva relativa a detti mercati, avviata in data 10 settembre 2024 ai sensi dell'articolo 12, comma 2, della precitata legge n. 287/1990, e conclusa il 22 dicembre 2025.

L'indagine, di cui si allega il testo finale, è avvenuta a distanza di oltre un decennio dall'avvio di un ambizioso processo generale di riforma, avente per riferimenti primari il D.L. 18 ottobre 2012 n. 179, convertito con modifiche dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221, e il conseguente D.M. 27 settembre 2013, n. 781. Nelle intenzioni di Legislatore e Istituzioni competenti, tale riforma era volta a un impiego sempre più ampio nel sistema scolastico nazionale di risorse digitali, ivi incluse quelle di tipo aperto (c.d. OER, da *Open Educational Resources*), sul presupposto che le stesse consentissero guadagni di efficienza da un punto di vista didattico-educativo e, proprio rispetto all'approvvigionamento dei libri scolastici, risparmi economici.

L'indagine, tuttavia, ha accertato come i risparmi attesi non siano maturati; in una prospettiva di più ampia considerazione delle dinamiche di mercato, i costi di adeguamento tecnologico alle esigenze di tipo produttivo e operativo conseguenti alla precitata riforma potrebbero inoltre avere influito sulla concentrazione degli operatori nel settore, con effetti diretti sulla varietà dell'offerta. Nell'ambito di tale scenario generale, decisioni istituzionali e imprenditoriali hanno specificamente orientato lo sviluppo, la produzione, l'adozione e l'acquisto dei libri scolastici.

In primo luogo, l'indagine ha accertato come il disincentivo espresso da atti e documenti istituzionali – a partire dal D.M. n. 781/2013, Allegato 1 – rispetto all'adottabilità di libri di tipo A (copia cartacea con contenuti digitali di espansione) abbia condizionato in maniera determinante le scelte dei colleghi-docenti, indirizzatesi così per quasi il 95% su edizioni di tipo B (copia cartacea con contenuti digitali di espansione + e-book), mentre quelle di tipo C (e-book con contenuti digitali di espansione) non hanno mai preso piede e rimangono tuttora marginali.

La prevalenza di adozioni di libri di tipo B può essere ricondotta sia a persistenti preferenze da parte dei docenti per l'impiego di risorse cartacee, sia alla carenza e alla disomogeneità di dotazioni tecnologiche tra gli studenti, che pure erano state espressamente individuate come presupposto fondamentale per il buon esito del processo di riforma (cfr. articolo 5, D.M. n. 781/2013), e in assenza delle quali lo studio su carta rimane l'unica possibilità. Peraltro, perlomeno per quanto

attiene alle attività da svolgersi nel contesto scolastico, neppure appare allo stato possibile fare ricorso a soluzioni di tipo individuale, vale a dire con l’impiego di dispositivi di cui dispongano autonomamente gli studenti, viste recenti restrizioni regolamentari imposte all’utilizzo di tali dispositivi durante gli orari di lezione.

Con riferimento alle risorse digitali, dall’indagine sono emersi limiti significativi alla circolabilità, all’accessibilità e all’usabilità delle stesse riconducibili alle condizioni previste nei contratti di licenza proposti dagli editori agli utenti, che non hanno alcuna possibilità di disporre dei beni digitali dopo averne acquisita la proprietà.

È stato infatti accertato che tutti gli editori impiegano un modello *one copy-one user* che rende impossibile la circolazione delle risorse digitali, con conseguenze dirette anche sulla riutilizzabilità dei libri scolastici (cartacei). Posto che il pacchetto di tipo B si compone dei libri cartacei e dei contenuti digitali, non appena la licenza per i contenuti digitali sia stata attivata una volta viene altresì pregiudicata l’efficacia delle cessioni dei libri scolastici nel mercato dell’usato, che rappresenta una primaria e pienamente legittima fonte di approvvigionamento per l’utenza interessata a limitare le spese a proprio carico, poiché per i consumatori non è più possibile ottenere il trasferimento dell’intero pacchetto di tipo B, di cui i collegi-docenti richiedono invece la disponibilità in vista delle attività scolastiche. Inoltre, tale modello di licenza limita le possibilità di riutilizzo di libri scolastici nell’ambito di sistemi di comodato d’uso gratuito sviluppati da istituzioni scolastiche, sistemi che pure risultano previsti e almeno teoricamente incentivati da specifiche previsioni normative (cfr. articolo 7, comma 2, D. Lgs. 13 aprile 2017, n. 63).

Quanto alle condizioni d’uso, l’indagine ha accertato rigidi limiti imposti a stampabilità e durata dell’accessibilità alle risorse digitali nel tempo, ciò che appare tanto più grave quando si consideri che tali risorse sono destinate espressamente a fini didattico-educativi ed è, pertanto, necessario che si prestino alla migliore flessibilità possibile per l’utenza.

A esito di una consultazione sui primi risultati dell’indagine, esposti nel rapporto preliminare pubblicato il 4 agosto 2025, l’Autorità ha accertato manifestazioni di volontà provenienti da editori intervenuti nel procedimento ad adottare autonomamente interventi volti al superamento delle principali criticità emerse, ivi incluse modifiche alle condizioni contrattuali di licenza attualmente applicate in via unilaterale ai consumatori per la fruizione delle risorse educative digitali. Tali modifiche, una volta effettivamente attuate, dovrebbero consentire, tra l’altro, la “rigenerazione” di una licenza già utilizzata, la stampa delle edizioni digitali in misura corrispondente a quanto attualmente previsto dalla normativa vigente per la riproduzione per uso personale di opere cartacee, nonché una consultabilità prolungata dei contenuti.

Alternativamente o in aggiunta all’attuazione di misure volte a permettere la circolazione dei contenuti digitali, una rinnovata possibilità esplicita di sviluppo e adozione di libri di tipo A, sin qui dichiaratamente disincentivata dalla lettera del D.M. n. 781/2013, risulta coerente con le risultanze dell’indagine: ciò nella prospettiva di consentire, da un lato, un’espressione non distorta delle preferenze di adozione di libri in formato cartaceo, e, dall’altro, risparmi di spesa a favore dei consumatori. A questo proposito, la disponibilità di tecnologie aperte, quali i QRCode di cui risulta crescente l’impiego anche in ambito editoriale, pare idonea a sostenere più funzionali interazioni tra la versione cartacea portante e i contenuti digitali di espansione/integrazione.

Nell’ambito dell’indagine, l’Autorità ha inoltre avuto modo di approfondire una serie di questioni di tipo organizzativo, in particolare per quanto attiene alla semplificazione delle condizioni di accessibilità alle risorse educative digitali, sia con rappresentanti del Ministero dell’Istruzione e del Merito che con soggetti coinvolti nel disegno e nella gestione di infrastrutture tecnologiche impiegate dal sistema scolastico nazionale, di cui all’articolo 7, comma 31, D.L. 6 luglio 2012, n.

95, convertito con modificazioni dalla legge. 7 agosto 2012, n. 135. Secondo quanto da ultimo condiviso dal Ministero, che risulta abbia già provveduto alla costituzione di un apposito tavolo tecnico al riguardo, i registri elettronici, già attualmente in grado di connettere docenti e studenti in maniera capillare su tutto il territorio nazionale, potranno essere impiegati per l'accesso a risorse educative anche esterne agli stessi attraverso modalità di autenticazione c.d. *Single-Sign-On*, le quali si mostrano ben più agevoli di quanto sin qui a disposizione per studenti e docenti nell'accesso alle edizioni digitali dei libri scolastici.

Sulla base di tali attività, l'Autorità prende positivamente atto di una concreta volontà congiunta all'adozione di soluzioni volte, nel complesso, a prendere in carico e superare le principali criticità rilevate nell'indagine conoscitiva quanto a circolabilità, accessibilità e usabilità delle risorse digitali. Si tratta di soluzioni che in ogni caso richiedono atti quantomeno d'indirizzo istituzionale rispetto alla definizione di standard minimi comuni riconosciuti dagli operatori di settore a beneficio dei consumatori, unitamente a una costante supervisione dello svolgimento dei processi di effettiva e sollecita implementazione, auspicabilmente a partire dall'a.s. 2026/27, delle soluzioni a disposizione.

A questo proposito, si ricorda come il Ministero dell'Istruzione e del Merito adotti ogni anno, entro il mese di maggio, una serie di atti ufficiali, tipicamente un decreto e note d'indirizzo, volti a governare i processi di adozione di libri scolastici da parte dei collegi-docenti, con la possibilità di rivolgersi anche ad altri soggetti rilevanti, quali gli editori scolastici. L'Autorità coglie l'occasione per segnalare come già nell'ambito di tali atti sia necessario l'esercizio dei poteri d'indirizzo e supervisione appena richiamati, salva la più generale possibilità di procedere a una revisione, a distanza ormai di quasi quindici anni dall'avvio della riforma, delle principali disposizioni relative alla stessa, quali in primo luogo il D.M. n. 781/2013.

Tra le manifestazioni di volontà fatte pervenire al termine dell'indagine da tutti i principali editori e dall'associazione di rappresentanza di settore rientrano anche quelle volte all'avvio di una revisione dei principi che attualmente governano – secondo un regime di autodisciplina retto da un apposito codice associativo – la legittimità della predisposizione di nuove edizioni. Un impiego distorto della successione di edizioni può pregiudicare un'efficace sostituibilità di prodotto nell'uso dei libri in ambito scolastico, come tale almeno potenzialmente configurando ipotesi di obsolescenza programmata.

Nella stessa ottica, appare necessaria una più efficace modularità dei libri scolastici: col trasferimento sul piano digitale di componenti maggiormente soggette ad aggiornamenti, quali in maniera esemplare gli eserciziari, si potrà infatti evitare un alternarsi troppo ravvicinato di nuove edizioni complessive di una medesima opera, con effetti positivi sulla vita utile dei prodotti editoriali e la loro conseguente disponibilità sul mercato secondario, da cui dipende la possibilità di risparmi di spesa per i consumatori. Per le medesime ragioni, nell'ipotesi in cui gli eserciziari fossero contenuti nei libri scolastici, sarebbe opportuno che gli stessi eserciziari venissero spostati in separate pubblicazioni, in modo che il completamento degli esercizi da parte dello studente non pregiudichi la cessione dell'intero libro scolastico. Tale modularità, soprattutto con riferimento alle versioni digitali degli eserciziari, potrebbe altresì consentire un contenimento del peso fisico dei libri scolastici, in linea con disposizioni vigenti di legge (cfr. articolo 4 D.M. n. 781/2013).

L'Autorità, nel prendere atto dei processi di riforma dell'autodisciplina dichiarati di prossimo avvio, auspica anche in questo caso un'opportuna attività di supervisione da parte del Ministero dell'Istruzione e del Merito.

Interventi di tipo normativo-regolatorio appaiono auspicabili, sulla base degli esiti dell'indagine, anche rispetto a una serie di elementi di tipo organizzativo rilevanti nelle modalità di adozione dei libri scolastici, di cui l'Autorità ha avuto modo di rilevare aspetti critici.

L'indagine condotta ha consentito di meglio considerare la rilevanza riconosciuta in ambito scolastico alla disponibilità di risorse educative aperte (OER). Nel ricordare come l'Italia abbia sottoscritto appositi atti internazionali a sostegno di tali risorse (UNESCO, *Recommendation on Open Educational Resources*, 25 novembre 2019), si rileva qui come più coerenti e coordinate politiche che vadano in questa direzione da parte delle istituzioni competenti, a partire dall'eliminazione di vincoli che penalizzino lo sviluppo e l'impiego di autoproduzioni scolastiche/OER evidenziati nel testo finale dell'indagine, siano auspicabili e necessarie. Infatti, tenuto conto che, secondo quanto disposto dall'articolo 151, D. Lgs. 16 aprile 1994, n. 297, l'adozione di libri scolastici è facoltativa, da una più ampia disponibilità e migliore accessibilità di autoproduzioni scolastiche/OER di qualità potrebbero anche derivare risparmi per i consumatori, e al tempo stesso miglioramenti dei prodotti dovuti a un più ampio dispiegarsi del confronto competitivo nell'offerta di risorse educative. Si rileva, inoltre, come la disponibilità di OER costituisca un importante supporto allo sviluppo di applicazioni di intelligenza artificiale volte a un'utile personalizzazione dei percorsi didattico-educativi nella scuola.

Dall'indagine è anche emerso come rimangano poco sviluppate, e per di più fortemente frammentarie, esperienze di riorganizzazione degli acquisti pubblici di libri scolastici: acquisti che, a esito della ripartizione di competenze vigente tra amministrazioni centrali e locali, rientrano nella competenza di queste ultime. Si rileva in proposito come il perseguimento di guadagni di efficienza nelle procedure di approvvigionamento, in evidente coerenza con obiettivi generali di risparmio nell'impiego di risorse pubbliche, nello stimolare il confronto competitivo tra fornitori potrebbe altresì sostenere, anche tramite il reimpegno di risorse economiche così liberate, un miglior sviluppo di iniziative di prestito d'uso e riuso dei libri scolastici a sostegno del diritto allo studio costituzionalmente garantito.

Sempre rispetto all'acquisto di libri scolastici, l'indagine ha consentito di rilevare la persistenza di disposizioni che precludono ai consumatori la possibilità di ottenere migliori condizioni economiche per l'approvvigionamento di prodotti, quali i libri scolastici, che a esito delle scelte adozionali dei colleghi-docenti costituiscono a tutti gli effetti beni ad acquisto obbligato. L'Autorità, nel riprendere quanto al proposito già più volte segnalato, in un'ottica di trasparente tutela del consumatore e promozione della concorrenza ribadisce la discutibilità di misure normative, quali l'articolo 2, comma 2, legge 27 luglio 2011, n. 128, come modificato dalla legge 13 febbraio 2020, n. 15, in materia di limiti agli sconti praticabili al consumo, le quali, con l'intento di tutelare determinati operatori economici, pregiudichino al contempo la domanda che a questi debba rivolgersi.

Appare opportuna, infine, una revisione delle disposizioni relative ai rapporti tra tetti di spesa annualmente stabiliti in ragione delle tipologie di libri adottati. Tale sistema indiretto di calmieramento indiretto dei prezzi, infatti, oltre a non aver ottenuto effetti in termini economici a beneficio dei consumatori ha contribuito in maniera determinante a inefficienze e distorsioni rispetto alle procedure annuali di adozione dei libri scolastici da parte dei colleghi-docenti.

Tutto ciò considerato, l'Autorità auspica che i destinatari in indirizzo, ciascuno per le proprie rispettive competenze, tengano in adeguata considerazione le suseinte osservazioni, in una prospettiva di promozione del confronto competitivo, tutela dei consumatori ed efficiente impiego delle risorse economiche destinate all'approvvigionamento di quei fondamentali dispositivi di educazione e conoscenza che i libri – a partire da quelli scolastici – rappresentano.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul Bollettino di cui all'articolo 26 della legge n. 287/1990 e nel sito istituzionale dell'Autorità.

IL PRESIDENTE

*Roberto Rustichelli*

---

---

*Autorità garante  
della concorrenza e del mercato*

Bollettino Settimanale  
Anno XXXVI- N. 2 - 2026

---

*Coordinamento redazionale*

Giulia Antenucci

*Redazione*

Angela D'Auria, Valerio Ruocco, Manuela Villani  
Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato  
Direzione gestione documentale, protocollo e servizi  
statistici  
Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma  
Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256

---

Web: <https://www.agcm.it>

---

*Realizzazione grafica*

Area Strategic Design

---