AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXXVI - n. 45

Pubblicato sul sito *www.agcm.it*
23 novembre 2026

SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE 5

A582 - ASPI/ASSEGNAZIONE INFRASTRUTTURE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI SULLA RETE AUTOSTRADALE

Provvedimento n. 32085 *5*

I885 - EUROSPIN/CRITICITÀ NELLA DISTRIBUZIONE

Provvedimento n. 32093 *25*

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE 32

C12845 - EMMEEFFE LIBRI/TXT

Provvedimento n. 32091 *32*

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA 68

AS2201 - PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO - PROCEDURA A INVITO PER LA SCELTA DELLA LOCALIZZAZIONE DI UN CENTRO COMMERCIALE 68

AS2202 - PROBLEMATICHE CONCORRENZIALI DERIVANTI DAL CANONE UNICO PATRIMONIALE NEL SETTORE DELLE COMUNICAZIONI ELETTRONICHE 72

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE 76

PS13069 - VORWERK ITALIA - SERVER NEATO

Provvedimento n. 32092 *76*

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

A582 - ASPI/ASSEGNAZIONE INFRASTRUTTURE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI SULLA RETE AUTOSTRADALE
Provvedimento n. 32085

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 3 novembre 2026;

SENTITO il Relatore, Presidente Saverio Valentino;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (di seguito, "TFUE");

VISTO il regolamento del Consiglio n. 1/2003 del 16 dicembre 2002;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la segnalazione della società *[omissis]*[*] pervenuta il 17 giugno 2025 e integrata il 17 dicembre 2025, 12 e 20 marzo 2026;

VISTA la documentazione in atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Autostrade per l'Italia S.p.A. (C.F. 07516911000; di seguito anche "ASPI") è la principale società concessionaria autostradale italiana, attiva nella costruzione e gestione di autostrade, infrastrutture di trasporto limitrofe alla rete autostradale, infrastrutture di sosta e intermodali.
L'88,06% del capitale di Autostrade per l'Italia è detenuto da Holding Reti Autostradali S.p.A., veicolo d'investimento partecipato da Cassa Depositi e Prestiti Equity S.p.A. (51%), Blackstone Infrastructure Partners (24,5%) e Macquarie Asset Management (24,5%).
Il totale delle tratte autostradali gestito da ASPI è di circa 3.000 km.
ASPI, nel 2025, ha realizzato un fatturato consolidato pari a circa 6,35 miliardi di euro.

2. Tangenziale di Napoli S.p.A. (C.F. 01368900633; di seguito anche "TdN") è la società concessionaria per la gestione della tangenziale di Napoli ed è interamente controllata da ASPI[1].
TdN, nel 2025, ha realizzato un fatturato pari a circa 69 milioni di euro.

3. Free To X S.p.A. (C.F. 17410511004; di seguito anche "Free To X" e, insieme ad ASPI e TdN, "gruppo ASPI") è la società, soggetta a direzione e coordinamento di ASPI, tramite la società *holding*

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

[1] Sono controllate da ASPI anche le seguenti ulteriori società concessionarie autostradali: SITMB - Società Italiana per Azioni per il Traforo del Monte Bianco S.p.A. (51%); RAV - Raccordo Autostradale Valle d'Aosta S.p.A. (controllata attraverso SITMB al 47,97%); SAT - Società Autostrada Tirrenica S.p.A. (99,93%).

FTM S.r.l., attiva nell'installazione e nella gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica sulla rete autostradale gestita da ASPI. Il capitale sociale di Free To X è detenuto per il 51% dalla società FTM S.r.l. (a sua volta controllata da ASPI al 100%) e per il 49% dal gruppo Renault[2].
Free To X è stata costituita da ASPI nel 2021, per lo svolgimento di attività nel settore della mobilità sostenibile.
Nel mese di maggio 2025, Free To X ha effettuato una scissione parziale, mantenendo la titolarità degli *asset* situati sul sedime autostradale di ASPI, che ha portato alla creazione di due società, controllate dal gruppo Renault: Free To X - Mobilize Network S.p.A., a cui sono stati conferiti gli *asset* situati al di fuori del sedime autostradale, e Free To X - Mobilize S.p.A., la quale opererà in qualità di *service provider* di Free To X e Free To X Mobilize Network S.p.A.
Free To X, nel 2025, ha realizzato un fatturato pari a circa 14,6 milioni di euro.

Segnalante

4. *[omissis]* (di seguito, anche "Segnalante") è una società attiva nell'installazione e fornitura al pubblico di infrastrutture e servizi di ricarica rapida per autoveicoli elettrici. Più in particolare, il Segnalante gestisce una rete di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici *[omissis]*.

II. IL QUADRO NORMATIVO E SETTORIALE DI RIFERIMENTO

Il settore della mobilità elettrica

5. Le condotte oggetto del presente procedimento interessano il settore della mobilità elettrica e, in particolare, quello dell'offerta dei servizi di ricarica elettrica tramite infrastrutture posizionate in luoghi pubblici o aperti al pubblico[3].
6. La mobilità elettrica ha conosciuto nell'arco degli ultimi anni uno sviluppo significativo, rilevante anche ai fini del perseguimento degli obiettivi di decarbonizzazione definiti in sede europea, volti ad attenuare l'impatto ambientale nel settore dei trasporti[4]. La diffusione delle vetture ibride ed elettriche - anche grazie alle politiche nazionali di sussidio - ha registrato un tasso medio di crescita annuale in ascesa significativa tra il 2018 e il 2021, segnando una flessione negli anni 2022-2024, ma tornando a crescere nel 2025[5]. Con riferimento al totale del parco circolante, al 31

---

[2] FTM S.r.l. è la nuova denominazione della società Free To X S.r.l., che rappresentava il soggetto del gruppo attivo nell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica in ambito autostradale, prima di conferire le proprie attività a Free To X S.p.A..

[3] La ricarica tramite infrastrutture su suolo pubblico rappresenta solo una delle possibili modalità di ricarica di veicoli elettrici. Le altre opzioni sono la ricarica presso luoghi privati a uso individuale (ad esempio, il domicilio) o a uso collettivo (condomini o aziende), nonché infrastrutture riservate solo alla clientela di determinati esercizi commerciali. Per quanto riguarda la ricarica privata, è ancora molto diffusa la modalità che consiste nell'utilizzare semplicemente una presa di corrente per uso domestico, sebbene con apposite attrezzature di ricarica (c.d. *wall box*).

[4] In particolare, il pacchetto europeo c.d. "*Fit-for-55%*" presentato nel 2021 prevedeva un obiettivo di "*zero emissioni*" per i nuovi veicoli circolanti a partire dal 2035. Il PNIEC ("*Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima*") per il 2030, nell'edizione di giugno 2024, aggiornava il quadro delle misure nazionali per la mobilità sostenibile, che comprendono a titolo esemplificativo i c.d. "ecobonus" o incentivi per l'acquisto di veicoli a ridotte emissioni, così come misure per il potenziamento della rete di infrastrutture di ricarica (finanziate attraverso fondi di cui al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza - c.d. PNRR).

[5] Dal 2022 si è assistito a un generale calo delle immatricolazioni complessive di autovetture (1,3 milioni circa, in calo del 9,7% rispetto al 2021; nel 2023 e 2024 il numero di immatricolazioni si è attestato in risalita intorno a 1,6 milioni di veicoli

dicembre 2025, le vetture completamente elettriche (c.d. *battery electric vehicles* o "BEV") sono pari a circa 363.000 e le ibride *plug-in* (c.d. "PHEV") sono pari a circa 375.000, su un totale di circa 41,1 milioni di autovetture circolanti, per una quota complessiva ancora ridotta e pari all'1,8% di queste ultime[6].

7. La diffusione dei veicoli elettrici è strettamente connessa alla realizzazione di una rete di punti di ricarica diffusa e capillare, tale da sostenere le scelte di consumo verso la nuova forma di mobilità[7].

8. In tale settore, è importante distinguere le attività di installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica svolte dai c.d. *Charging Point Operators* (di seguito, "CPO"), nonché l'attività a valle della fornitura del servizio di ricarica agli utenti finali, generalmente svolta dai c.d. *Mobility Service Providers o E-Mobility Providers* (di seguito, "MSP")[8].

9. Il CPO è il soggetto che si fa carico dell'attività di individuazione e acquisizione del sito appropriato per l'installazione dell'infrastruttura di ricarica, della progettazione dell'impianto e dell'ottenimento di tutti i necessari permessi per l'utilizzo del sito, nonché della costruzione e messa in servizio del punto di ricarica e della sua gestione e manutenzione. È anche il soggetto intestatario del contratto di fornitura di energia elettrica.

10. L'MSP è il soggetto che fornisce la prestazione di ricarica all'utente finale e che quindi intermedia l'accesso dei veicoli elettrici ai punti di ricarica. Ai fini della loro attività, gli MSP concludono con i CPO accordi di interoperabilità (sia direttamente, tramite contrattazione bilaterale, sia attraverso piattaforme di terze parti), in modo da poter fornire accesso alle relative reti. Oltre al servizio di ricarica del veicolo elettrico, l'MSP offre generalmente una serie di altri servizi accessori (ad esempio, fornitura di ausili per la localizzazione e la prenotazione dei punti di rifornimento, servizi di navigazione, ecc.), mettendo a disposizione dell'utente una specifica *app* o scheda che interagisce con il singolo punto di ricarica abilitandolo all'erogazione di energia elettrica alle condizioni economiche prestabilite. Le attività di CPO e di MSP possono essere svolte da uno stesso soggetto (anche verticalmente integrato) ovvero da soggetti distinti.

11. In tempi recenti, in ottemperanza a un'espressa previsione contenuta nel c.d. Regolamento AFIR[9] (cfr. *infra*), presso i punti di ricarica accessibili al pubblico, i gestori, almeno per le infrastrutture di oltre 50 kW di potenza installata, devono obbligatoriamente prevedere per gli utenti finali la possibilità di effettuare una c.d. "ricarica *ad hoc*" del loro veicolo elettrico, intendendosi con tale espressione un servizio di ricarica acquistato da un utente finale senza che questi debba registrarsi, concludere un contratto scritto o instaurare un rapporto commerciale con il gestore che

---

annui, nel 2025 in lieve ridiscesa a circa 1,5 milioni). Di queste, nel 2025, le vetture *full-electric* (c.d. "BEV") hanno registrato 94.675 nuove immatricolazioni (pari al 6,2% del totale) e le vetture ibride *plug-in* (c.d. "PHEV") hanno visto 100.407 nuove immatricolazioni (pari al 6,6% del totale). Dati: UNRAE.

6 Fonte: UNRAE, "*Analisi del mercato autoveicoli in Italia*", 27 febbraio 2026.

7 È noto come l'esistenza stessa di una rete capillare rappresenti uno dei principali *driver* della scelta del consumatore all'atto dell'acquisto di un veicolo elettrico, riducendo la c.d. *range anxiety* che costituisce uno degli ostacoli allo sviluppo del settore.

8 Cfr. a titolo esemplificativo C12404 - *Enel X-Volkswagen Finance Luxembourg/JVC*, provvedimento n. 29945 del 9 dicembre 2021, in Bollettino n. 21/2021; A557 - *Enel X Way ed Ewiva/Condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, provvedimento n. 31646 del 29 luglio 2025, in Bollettino n. 32/2025.

9 Regolamento (UE) 2023/1804 del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 settembre 2023 sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi, e che abroga la direttiva 2014/94/UE.

vada al di là del mero acquisto del servizio di ricarica (e, dunque, mediante impiego di consueti strumenti di pagamento). Tale previsione, vigente dal 13 aprile 2024 per le nuove infrastrutture (con tempo di adeguamento per le infrastrutture già esistenti fino al 1° gennaio 2027), potrebbe in futuro modificare i modelli di *business* sin qui prevalenti e potenzialmente aprire a un rapporto diretto tra CPO e clienti finali, che non preveda quindi obbligatoriamente un'intermediazione dell'MSP.

12. Le infrastrutture di ricarica si distinguono poi - oltre che in base alla loro collocazione e conseguente possibilità di accesso da parte dell'utenza - anche in base alla potenza di ricarica offerta, da cui dipende la diversa durata dei tempi di ricarica del veicolo, secondo la specifica dotazione tecnologica dell'auto. Tutte le auto elettriche circolanti possono essere ricaricate in corrente alternata (AC), che tipicamente consente una ricarica più lenta, mentre solo una parte risulta abilitata alla ricarica in corrente continua (DC), che si caratterizza per una maggiore potenza delle prese (tipicamente dai 43 kW in poi), associata a tempi di ricarica più veloci.

13. Sotto il profilo della potenza erogata, si distinguono varie tipologie di punti di ricarica (anche *Charging Points* o "CP"): (a) CP con potenza fino a 22 kW (c.d. *regular* o *quick*) e con tempi di ricarica stimabili tra quattro e cinque ore; (b) CP con potenza tra 22 e 100 kW (c.d. *fast*) e con tempi di ricarica di circa due ore e (c) CP con potenza pari o superiore ai 100 kW e con tempi di ricarica inferiori all'ora (c.d. *ultra-fast* o HPC -*High Power Charging*, sebbene alcune nomenclature utilizzino tali ultime diciture solo per le infrastrutture di potenza ≥150 kW).

14. A livello di dotazione complessiva, a fine 2025 il numero di infrastrutture di ricarica accessibili al pubblico installate in Italia era pari a circa 73.047 punti di ricarica (+13% rispetto a dicembre 2024) in 38.854 stazioni, di cui circa 62.145 punti già attivi (pari a circa l'85%, percentuale sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente[10])[11]. In termini di potenza, si registra una diminuzione della percentuale dei punti di ricarica in corrente alternata (AC), sebbene rappresentino ancora la maggioranza dei CP attivi, con una crescita più che proporzionale di quelli in corrente continua (DC), specialmente la quota dei punti c.d. *ultra-fast* (≥150 kW). Il *trend* segnala quindi un'evoluzione del mercato verso soluzioni di ricarica più performanti, coerente con la crescente diffusione di veicoli elettrici con batterie di maggiore capacità e con la domanda di tempi di ricarica più rapidi.

15. A livello di confronto con altri Paesi europei, l'Italia si posiziona al sesto posto per numero assoluto di punti di ricarica a uso pubblico, con un sostanziale distacco dalle principali economie europee. Tuttavia, tale distacco in numero assoluto non corrisponde necessariamente a un'insufficienza del numero di infrastrutture se confrontate con l'attuale parco circolante italiano, in quanto sono i dati del numero di vetture elettriche circolanti a risultare nettamente peggiori rispetto alle principali economie europee. Ragionando in termini relativi, l'Italia ha più punti di ricarica per veicolo circolante del Regno Unito, della Francia, della Germania e della Norvegia. Se si circostanzia l'analisi ai soli punti di ricarica veloce in DC, l'Italia si attesta addirittura al secondo posto, dopo la Spagna. Tali dati non confermano che vi sia sostanziale carenza di infrastrutture disponibili sul territorio nazionale, ma indicano piuttosto la necessità di incrementare il parco italiano di autovetture elettriche in parallelo con la crescita dei punti di ricarica.

---

[10] La differenza tra punti di ricarica installati e attivati discende dal lasso temporale anche significativo che può richiedere il processo di attivazione, soprattutto per quel che concerne la fase di allaccio alla rete elettrica.

[11] Dati: Motus-E, "*Le infrastrutture di ricarica a uso pubblico in Italia - Settima Edizione*", marzo 2026.

16. Per quel che riguarda specificamente le infrastrutture di ricarica su sedime autostradale, i dati Motus-E, relativi a fine 2025, attestano la presenza di 1.374 punti di ricarica in stazioni di rifornimento autostradale (+26% rispetto a dicembre 2024), con una copertura di circa il 50% delle aree di servizio complessive. Dei 1.374 punti presso le stazioni di rifornimento autostradale, il 62% ha una potenza superiore a 50 kW, segnale coerente con le esigenze di ricarica rapida sulle tratte a lunga percorrenza e con gli obiettivi europei di potenziamento dei corridoi c.d. TEN-T[12].

Il quadro normativo di riferimento

17. La gestione delle stazioni di ricarica elettrica sulla rete autostradale è disciplinata da un quadro normativo articolato, dettato a livello euro-unitario e nazionale, nonché da atti regolamentari dell'Autorità di Regolazione dei Trasporti (di seguito, "ART").

18. A livello euro-unitario, rilievo primario assume attualmente il regolamento n. 2023/1804 del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 settembre 2023 sulla realizzazione di un'infrastruttura per i combustibili alternativi (c.d. "Regolamento AFIR"), entrato in vigore il 12 ottobre 2023 e applicabile dal 13 aprile 2024, che evidenzia espressamente, tra le altre norme, la necessità di affidare in modo concorrenziale le concessioni per la gestione delle stazioni di ricarica elettrica sulla rete autostradale[13] e introduce un divieto di discriminazione per i CPO nei confronti degli MSP[14].

19. A livello nazionale, il legislatore aveva in realtà introdotto misure volte a favorire la realizzazione di reti infrastrutturali per la ricarica dei veicoli elettrici già con il decreto-legge n. 83/2012, convertito con modificazioni dalla legge n. 134/2012 (recante "*Misure urgenti per la crescita del Paese*"), in attuazione del quale è stato adottato il *Piano nazionale sulle infrastrutture di ricarica* (di seguito, "Piano Nazionale" o "PNire"). Il Piano Nazionale definiva le linee guida per garantire lo sviluppo unitario del servizio di ricarica dei veicoli alimentati a energia elettrica sul territorio italiano, anche al fine di assicurare la realizzazione di soluzioni compatibili con le regole del libero mercato[15]. Il PNire è stato poi ricompreso nel *Quadro strategico nazionale* sulla realizzazione di infrastrutture per combustibili alternativi, nella sezione relativa all'energia elettrica,

---

[12] Le reti TEN-T (*Trans-European Network - Transport*) sono un insieme di infrastrutture lineari (ferroviarie, stradali e fluviali) e puntuali (nodi urbani, porti, interporti e aeroporti) considerate rilevanti a livello comunitario e la c.d. *Core Network* è costituita dai nodi urbani a maggiore densità abitativa, dai nodi intermodali di maggiore rilevanza e dalle relative connessioni. Il completamento della *Core Network* è programmato per il 2030 e per sostenerne la realizzazione coordinata tra i diversi Stati la UE ha identificato nove "Corridoi" (di cui quattro interessano anche l'Italia).

[13] Cfr. considerando n. 32, del Regolamento AFIR, "*La realizzazione e il funzionamento dei punti di ricarica dei veicoli elettrici dovrebbero essere ispirati ai principi di un mercato concorrenziale con accesso aperto a tutte le parti interessate allo sviluppo ovvero all'esercizio dell'infrastruttura di ricarica. In considerazione della scarsa disponibilità di alternative per i punti di ricarica dei veicoli elettrici sulle autostrade, destano particolare preoccupazione le concessioni autostradali esistenti, come quelle per le stazioni di rifornimento convenzionali o le aree di sosta, in quanto possono essere di durata molto lunga o, talvolta, persino non avere una data di scadenza specifica. Al fine di* […] *consentire l'ingresso di nuovi operatori sul mercato, ove possibile e nel rispetto della direttiva 2014/23/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, gli Stati membri dovrebbero cercare di aggiudicare in modo concorrenziale nuove concessioni specificamente per stazioni di ricarica nelle aree di sosta autostradali esistenti o nelle relative adiacenze*".

[14] Cfr. l'articolo 5, comma 3, del Regolamento AFIR, "*I gestori dei punti di ricarica accessibili al pubblico non operano discriminazioni, mediante i prezzi praticati, tra utenti finali e fornitori di servizi di mobilità né tra diversi fornitori di servizi di mobilità. Tuttavia, il livello dei prezzi può essere differenziato, ma solo se la differenziazione è proporzionata e oggettivamente giustificata*".

[15] Il Piano Nazionale, approvato con d.P.C.M. del 26 settembre 2014, ha previsto l'applicabilità del modello *service provider* in concorrenza, che ricalca quello in vigore per le stazioni di rifornimento dei carburanti. In particolare, al fine di raggiungere l'obiettivo della competizione nel settore, ha promosso un assetto di mercato con una pluralità di operatori attivi nell'installazione e gestione delle colonnine su suolo pubblico e privato.

adottato con il d.lgs. n. 257/2016 (recante "*Disciplina di attuazione della direttiva 2014/94/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 22 ottobre 2014, sulla realizzazione di una infrastruttura per i combustibili alternativi*", c.d. Direttiva DAFI).

20. Quanto alla diffusione delle infrastrutture di ricarica elettrica in ambito autostradale, l'articolo 18, comma 5, del d.lgs. n. 257/2016 ha imposto ai concessionari autostradali di presentare al concedente un piano per la dotazione delle reti di ricarica elettrica, garantendo "*un numero adeguato*" di punti di ricarica lungo la rete autostradale entro il 31 dicembre 2018[16].

21. Nell'ottica di diffondere le infrastrutture di ricarica elettrica sulla rete autostradale, l'articolo 57, comma 13, del decreto-legge n. 76/2020 convertito con modificazioni dalla legge n. 120/2020 (recante "*Misure urgenti per la semplificazione e l'innovazione digitale*"), ha prescritto che nelle concessioni autostradali rilasciate a partire dalla data dell'entrata in vigore del medesimo decreto (*i.e*., il 15 settembre 2020) e in quelle oggetto di rinnovo dovessero essere previste aree di servizio dotate di colonnine di ricarica per i veicoli elettrici. La successiva legge n. 118/2022 (recante "*Legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021*") ha esteso l'ambito di applicazione del citato articolo 57, comma 13, anche alle concessioni già in essere e non ancora oggetto di rinnovo.

22. Da ultimo, l'articolo 1, comma 697, della legge n. 178/2020 (recante "*Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2021 e bilancio pluriennale per il triennio 2021-2023*", di seguito, anche "Legge Finanziaria 2021"), ha introdotto l'obbligo per i concessionari autostradali di dotare le tratte di propria competenza di punti di ricarica di potenza elevata o c.d. ultraveloci[17]. In particolare, la norma ha previsto che i concessionari autostradali, entro sessanta giorni dalla sua data di entrata in vigore, dovessero provvedere a pubblicare le caratteristiche tecniche minime delle soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici da installare sulle tratte di propria competenza, disponendo altresì che, nel caso in cui entro centottanta giorni non avessero provveduto a dotarsi di un numero "adeguato" di punti di ricarica, avrebbero dovuto consentire a chiunque ne facesse richiesta di candidarsi all'installazione delle infrastrutture all'interno delle medesime tratte. In tal caso, il concessionario avrebbe dovuto pubblicare, entro trenta giorni dalla ricezione della richiesta, una manifestazione di interesse volta a selezionare l'operatore mediante "*procedure competitive, trasparenti e non discriminatorie, nel rispetto del principio di rotazione*".

23. A livello regolamentare, l'ART ha introdotto misure per la definizione degli schemi dei bandi relativi alle gare cui sono tenuti i concessionari autostradali per gli affidamenti dei servizi di ricarica dei veicoli elettrici con la delibera n. 130 del 4 agosto 2022 (di seguito, anche "Delibera")[18].

24. Per quanto di interesse in questa sede, la Delibera ha previsto che i concessionari autostradali debbano disporre affidamenti del servizio per ciascuna area interessata in modo tale che siano

---

16 Con riguardo all'offerta del servizio di ricarica elettrica all'utente finale, i concessionari sono poi obbligati, nel caso di affidamento a terzi, al rispetto delle procedure competitive, già previste per l'affidamento dei servizi di distribuzione carbolubrificanti e delle attività commerciali e ristorative nelle aree di servizio delle reti autostradali.

17 Ossia, un punto di ricarica che consenta il trasferimento di elettricità a un veicolo elettrico di potenza superiore a 50 kW (articolo 2, comma 1, lettera *e)*, del d.lgs. n. 257/2016). L'ART nella Delibera n. 130/2022 ha poi elevato la potenza da installare ad almeno 100 kW (articolo 13).

18 Nell'ambito dell'attività istruttoria preliminare all'adozione di tale atto, l'ART aveva altresì chiesto all'Autorità un parere ai sensi dell'articolo 22 della legge n. 287/1990, cfr. AS1821 - *Bandi di gara dei concessionari autostradali* del 15 marzo 2022, in Bollettino n. 12/2022.

presenti almeno due CPO (articolo 4.1)[19]. In sede di prima attuazione, il concessionario garantisce la presenza di un CPO per ogni area interessata, effettuando gli ulteriori affidamenti entro cinque anni dall'adozione della stessa[20]. I concessionari dovranno garantire la massima partecipazione alle procedure di gara da parte degli operatori interessati, definendo i requisiti di partecipazione secondo principi generali di attinenza, proporzionalità e non discriminazione[21].

L'affidamento dell'attività di realizzazione e gestione delle stazioni di ricarica elettrica sulla rete autostradale in concessione

25. Nel 2021, ASPI ha affidato in via diretta alla propria controllata Free To X[22] la realizzazione e la gestione di punti di ricarica elettrica, in qualità di CPO, in cento aree di servizio (di seguito, anche "AdS")[23] sul sedime autostradale del gruppo ASPI (tra cui due AdS situate nel tratto di rete autostradale di competenza della società del gruppo Tangenziale di Napoli S.p,A.)[24], tramite appositi accordi quadro aventi la medesima durata delle relative concessioni[25].

26. Successivamente, a partire dall'ottobre 2023, ASPI ha pubblicato le seguenti procedure competitive per l'affidamento a terzi, in qualità di CPO, delle attività di progettazione, realizzazione e gestione delle infrastrutture per l'erogazione dei servizi di ricarica elettrica per veicoli all'interno delle aree di servizio, per una durata di dodici anni:

- gara del 4 ottobre 2023, per un lotto unico sulle tratte A1, A8, A13 e A14, per un numero totale di otto aree di servizio[26], aggiudicato alla società Atlante Italia S.r.l. (di seguito, "Atlante")[27];
- gara del 29 luglio 2024, per dieci lotti di sei aree di servizio ciascuno sulle tratte A4, A10, A11, A13, A16, A23, A27 e A30, per un numero totale di sessanta AdS[28], dei quali a quanto noto tre lotti,

---

[19] I concessionari devono poi assicurarsi che ciascuno dei CPO titolari di affidamento garantisca l'erogazione del servizio di ricarica elettrica da parte di tutti gli MSP che ne fanno richiesta, "*a condizioni eque e non discriminatorie e secondo procedure trasparenti*" (articolo 4.3).

[20] Tale periodo transitorio è stato previsto da ART in considerazione della fase di sviluppo iniziale del mercato della ricarica elettrica. Con riguardo alla previsione di almeno due CPO per ogni area interessata, ART osserva, tra l'altro, che: "*la competizione tra MSP non possa ritenersi sostitutiva della competizione tra CPO (trattandosi di due livelli di mercato diversi), come asserito da alcuni rispondenti*" (Cfr. *Relazione istruttoria*, allegata alla Delibera).

[21] Cfr. articolo 9.2 della Delibera.

[22] L'affidamento diretto ha inizialmente riguardato la società Free To X S.r.l., attuale FTM S.r.l., che all'epoca rappresentava la società del gruppo operativa come CPO, prima che questa conferisse le proprie attività alla propria controllata Free To X S.p.A..

[23] Il piano di ASPI prevedeva inizialmente l'installazione diretta di punti di ricarica elettrica in sessantasette aree di servizio, poi elevate a cento nel corso del 2021.

[24] Si tratta in particolare delle AdS Doganella Ovest e Antica Campana Est.

[25] Vale a dire, 31 dicembre 2038 per le AdS sul tratto di competenza della stessa ASPI e 31 dicembre 2037 per quelle situate sul tratto di competenza della società Tangenziale di Napoli S.p.A..

[26] In particolare, sono quelle di S. Nicola Ovest A1, Teano Est A1, S. Pelagio Est A13, Verbano Ovest A8, Montepulciano Est e Ovest A1, Le Saline Est e Ovest A14 (lotto 1), cfr. https://www.autostrade.it/it/comunicazione-e-media/comunicati-stampa-corporate/-/bulletin/view/9ba15e0e-2485-4244-9a5c-0c187233431e e la documentazione disponibile sul portale https://adsaspi.app.jaggaer.com.

[27] Cfr. https://www.quotidianoenergia.it/module/news/page/entry/id/505557/colonnine-in-autostrada-atlante-si-aggiudica-la-prima-gara-aspi-per-otto-aree-di-servizio.

[28] In particolare, sono quelle di Chienti Est A14, Dolmen di Bisceglie Ovest A14, Marengo Sud A26-A7, Rubicone Ovest A14, Santerno Est A14, Tre Ponti Ovest A30 (lotto 2); Brembo Sud A4, Cavour Est A26-A4, Le Fonti Est e Ovest A14, Metauro Est A14, Tre Ponti Est A30 (lotto 3); Dolmen di Bisceglie Est A14, Lucignano Est A1, Marengo Nord A26-A7, Metauro Ovest A14, Santerno Ovest A14, Trigno Est A14 (lotto 4); Agogna Est A26, Campiolo Ovest A23, Feronia Ovest A1, Ponte nelle Alpi A27, S. Pelagio Ovest A13, S. Trifone Ovest A14 (lotto 5); Bevano Ovest A14, Mascherone Est A1,

per un totale di diciotto AdS, sono stati aggiudicati alla società E.ON. Drive Infrastructure Italy S.r.l. (di seguito, "E.ON.")[29], mentre un lotto è stato assegnato ad Atlante[30] e altri tre lotti risultano aggiudicati alla società Ewiva S.r.l. (di seguito, "Ewiva") del gruppo Enel.

Tale gara era organizzata in due *tranche* di cinque lotti ciascuna, la seconda delle quali prevista a valle della prima, "*rispettando il principio del numero massimo di lotti aggiudicati allo stesso operatore*", in particolare essendo previsto che ciascun operatore non potesse aggiudicarsi più di tre lotti per ciascuna *tranche*.

27. Le procedure indette da ASPI sono state divise in due fasi: la prima prevedeva la manifestazione di interesse da parte degli operatori, in risposta alla sollecitazione alla domanda di partecipazione pubblicata da ASPI sul proprio portale gare, e la seconda la presentazione delle offerte, in risposta alle lettere di invito (il cui contenuto non è al momento noto) inviate agli operatori ammessi all'ulteriore fase della procedura competitiva.

28. Come previsto nella sollecitazione alla domanda di partecipazione, i criteri di assegnazione sono stati esplicitati nelle lettere di invito che hanno regolato ciascuna procedura. Inoltre, tale sollecitazione alla domanda di partecipazione ha previsto che "*qualora, nella procedura competitiva, venga presentata una sola offerta valida, Autostrade si riserva di procedere comunque all'affidamento sempre che l'offerta sia, a suo insindacabile giudizio, ritenuta idonea e conveniente*" e, comunque, "*Autostrade si riserva il diritto di non procedere con l'aggiudicazione del lotto nel caso in cui nessuna delle offerte pervenute risulti conveniente o idonea*". Infine, era specificato che "*l'aggiudicatario della procedura competitiva potrà essere invitato da parte di Autostrade, nei tre anni successivi alla stipulazione del contratto, per lo svolgimento di servizi analoghi in altre aree di servizio appartenenti alla rete di Autostrade stessa, nei termini che saranno previsti nel contratto stesso*".

I tempi di infrastrutturazione

29. Per quel che riguarda i tempi di infrastrutturazione della rete autostradale, la società e-distribuzione S.p.A. del gruppo Enel (di seguito, "e-distribizione"), distributore interessato dalle procedure di allacciamento per le infrastrutture di ricarica per la mobilità elettrica in gran parte delle aree di servizio a cui si riferiscono le condotte ipotizzate, ha indicato, dietro richiesta dell'Autorità, le date della richiesta di allacciamento, dell'avvenuto allacciamento e delle prime erogazioni, nonché il concessionario autostradale e il CPO coinvolto per ciascuna area di servizio di propria competenza.

30. Dalle informazioni fornite, riportate nella tabella che segue (cfr. tabella n. 1) risulta che, con riferimento alle *[omissis]*.

Mirabella Nord A16, Montefeltro Est A14, Sesia Est A26, Verbano Est A8-A26 (lotto 6); Alento Est A14, Cervada Est A27, Ofanto Sud A16, Sebino Sud A4, Tevere Ovest A1, Vomano Est A14 (lotto 7); Giove Est A1, Lucignano Ovest A1, Piani D'Ivrea Nord A10, S. Eufemia Est A14, Sesia Ovest A26, Vomano Ovest A14 (lotto 8); Angioina Ovest A30, Bormida Est e Ovest A26, Chianti Ovest A1, Feronia Est A1, Ledra Est A23 (lotto 9); Chienti Ovest A14, Tortoreto Est e Ovest A14, Conero Est A14, Roncobilaccio Ovest A1, Sebino Nord A4 (lotto 10); S. Eufemia Ovest A14, Peretola Nord A11, Chianti Est A1, Agogna Ovest A26, Ofanto Nord A16, Vesuvio Nord A16 (lotto 11) (cfr. https://www.autostrade.it/it/comunicazione-e-media/comunicati-stampa-corporate/-/bulletin/view/5571e481-fb8d-4675-ad82-cb6bfd5714f9 e la documentazione disponibile sul portale https://adsaspi.app.jaggaer.com).

29 Cfr. https://www.quotidianoenergia.it/module/news/page/entry/id/527961/colonnine-in-autostrada-a-eon-tre-lotti-della-gara-aspi.

30 Dalle informazioni acquisite risulta che il lotto E005, originariamente aggiudicato anch'esso a E.On., è stato assegnato ad Atlante a causa del limite di tre lotti aggiudicabili al medesimo operatore in ciascuna *tranche*.

31. Quanto al completamento degli allacciamenti e all'inizio delle erogazioni, *[omissis]*.

[omissis]

32. Con riferimento alla realizzazione di infrastrutture da parte di CPO terzi in aree di servizio gestite dal gruppo ASPI, risulta che soltanto *[omissis]* stazioni di ricarica, tra quelle di competenza del distributore che ha fornito le informazioni, avrebbero attualmente completato l'allacciamento.

III. LA SEGNALAZIONE

33. Il Segnalante, nel giugno 2025, ha denunciato una condotta abusiva di ASPI consistente nell'assegnazione diretta ed esclusiva alla sua controllata Free To X a partire dal 2021, senza ricorrere ad alcuna procedura di gara, della maggior parte delle aree disponibili per l'installazione di colonnine di ricarica sui tratti autostradali di competenza o, comunque, di quelle a maggiore volume di traffico e pertanto più profittevoli e più attraenti per gli investitori potenzialmente interessati.

34. Tale condotta avrebbe impedito alla società segnalante e ad altri operatori potenzialmente interessati di potersi aggiudicare l'installazione e la gestione delle infrastrutture di ricarica in tali aree nella fase cruciale di lancio dei relativi servizi, lasciando a essi la sola possibilità di partecipare alle gare successive bandite per tratte autostradali con livello di traffico (e quindi, secondo il Segnalante, di qualità) inferiore, che non consentirebbero di raggiungere una soglia dimensionale ed economie di scala sufficienti ad affrontare i costi, gli investimenti e i rischi necessari a superare le elevate barriere all'entrata che caratterizzano questo mercato.

35. Tali condotte, ad avviso del denunciante, integrerebbero una violazione dell'articolo 102 TFUE e dell'articolo 3 della legge n. 287/1990, anche in considerazione della posizione dominante di ASPI, in qualità di principale concessionario autostradale italiano, nell'assegnazione delle subconcessioni per la realizzazione di infrastrutture di ricarica per la mobilità elettrica in sedime autostradale[31].

---

[31] In aggiunta a questa tipologia di violazione, che riguarda direttamente le competenze dell'Autorità, il denunciante ritiene che le condotte di ASPI configurerebbero altresì: i) una violazione dell'articolo 106 TFUE, poiché l'assegnazione di una sub-concessione in violazione dei doveri di trasparenza, pubblicità e neutralità, finirebbe con l'attribuire ad ASPI privilegi ingiustificati o non necessari "*consentendole di falsare la concorrenza con il semplice esercizio di tali diritti, ad esempio mantenendo o estendendo la sua posizione dominante su di un mercato a valle*"; ii) risulterebbe altresì incompatibile con la normativa nazionale in materia di sub-concessioni autostradali dei servizi di ricarica elettrica e con le disposizioni del codice dei contratti pubblici, nonché con i principi euro-unitari sui contratti pubblici e sulla libera circolazione dei servizi. Infatti, l'affidamento diretto da parte di ASPI a Free To X della maggior parte dei suoi migliori spazi per la ricarica rapida, senza alcuna procedura a evidenza pubblica, violerebbe quanto previsto dal d.lgs. n. 257/2016, ai sensi del quale i concessionari autostradali affidano il servizio di ricarica elettrica a terzi tramite le procedure trasparenti di cui all'articolo 11, comma 5-*ter*, della legge n. 498/1992. Inoltre, la medesima condotta violerebbe il codice appalti (d.lgs. n. 36/2023) e la disciplina in materia di società a partecipazione pubblica (d.lgs. n. 175/2016), poiché ASPI, nel suo ruolo di concessionaria e stazione appaltante, avrebbe potuto affidare direttamente il servizio solo se fosse stata, a sua volta, titolare di una concessione affidata o rinnovata con gara (circostanza non integrata nel caso di specie) e se avesse deciso di internalizzare il servizio facendo ricorso a una società che rispetti i requisiti dell'*in house providing* (circostanza che non ricorre nel caso di specie, in quanto Free To X non assolve a tali requisiti, essendo il relativo capitale aperto ai privati e non prevedendo lo statuto alcun vincolo di prevalenza sull'attività della società). Peraltro, anche volendo considerare Free To X come società *in house* di ASPI, il provvedimento di affidamento sarebbe comunque illegittimo, in quanto non motiverebbe il mancato ricorso al mercato, in favore dell'internalizzazione del servizio. Per quanto riguarda il secondo profilo, avendo affidato direttamente a Free To X l'installazione delle colonnine di ricarica e lo svolgimento del relativo servizio, ASPI avrebbe altresì violato l'articolo 12 della direttiva n. 123/2006 (c.d. "Direttiva Bolkenstein"), ai sensi del quale anche i

36. Tramite tale condotta, ad avviso del denunciante, ASPI avrebbe eliminato o fortemente ridotto la pressione concorrenziale esercitabile nei confronti della propria controllata Free To X, con l'effetto di limitare la possibilità di scelta per i consumatori e l'innovazione nel settore, circostanze queste che potranno riflettersi, in futuro, anche sul livello dei prezzi e sulla qualità (intesa anche come velocità) delle ricariche.

37. Il Segnalante, che sostiene di avere provato, prima degli affidamenti diretti a Free To X, a contattare senza successo ASPI per esplorare le opportunità di mercato in ambito autostradale, ritiene che le aree di servizio assegnate in via diretta da ASPI a Free To X corrispondano alle tratte a maggiore volume e frequenza di traffico (circa il 35% in più rispetto alle tratte per cui, solo a partire dal 2023, ASPI avrebbe successivamente indetto gare pubbliche). Pur non conoscendo i dettagli dei contratti relativi a tali affidamenti, non resi pubblici da ASPI, il denunciante ritiene anche che tali contratti possano avere termini più favorevoli di quelli offerti ai CPO concorrenti e che su tali aree di servizio non vi siano al momento ulteriori CPO oltre a Free To X (o, a ogni modo, eventuali ulteriori CPO sarebbero stati selezionati senza alcuna gara).

38. In tal modo, ad avviso del Segnalante, ASPI avrebbe assegnato alla sua società controllata circa un terzo delle aree complessivamente disponibili allo scopo nella rete autostradale italiana, corrispondente ad almeno il 40% delle aree nella propria disponibilità in quanto concessionario autostradale. Tale percentuale, inoltre, considerando le aree già dotate di servizi per automobilisti e quindi di maggior valore (in quanto caratterizzate da domanda prospettica più elevata, di più immediata realizzazione e a minor costo), potrebbe risultare anche superiore al 50%.

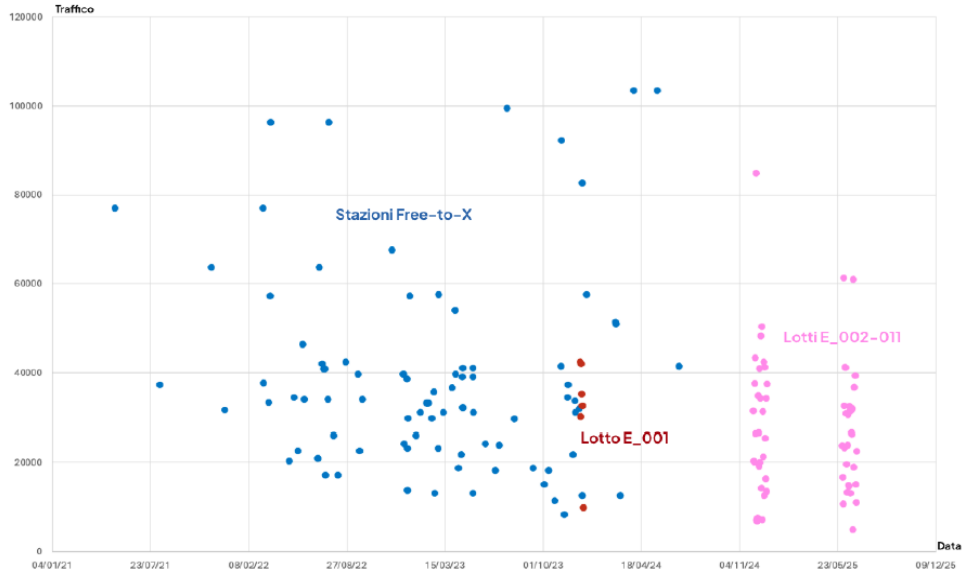
39. Inoltre, secondo la denuncia ricevuta, le aree che ASPI avrebbe affidato a Free To X senza gara riguarderebbero le tratte autostradali con i più elevati volumi di traffico, tra cui la tratta autostradale A4 (Torino-Brescia), la A1 (Milano-Bologna) e la A14 (Bologna-Ancona). Più precisamente, il volume medio di traffico sulle tratte in cui Free To X ha installato le colonnine tramite assegnazione diretta risulterebbe, secondo stime del Segnalante, pari a circa 38.000 veicoli al giorno, a fronte di una stima di soli 28.000 veicoli al giorno per il volume di traffico giornaliero medio delle tratte che ASPI, a partire solo dal 2023, ha aperto al mercato con l'indizione di gare pubbliche, in quanto esse insisterebbero in percorsi autostradali meno trafficati (ad esempio: A2, A11, A12)[32]. Anche in considerazione di tale elemento, il denunciante ritiene che la quota di aree disponibili che ASPI avrebbe assegnato preliminarmente a Free To X supererebbe il 50%.

40. La figura che segue (cfr. figura n. 1), contenuta nella denuncia, rappresenta il traffico stimato per le aree assegnate a Free To X rispetto a quelle messe a disposizione dei partecipanti alle procedure di assegnazione competitive poste in essere successivamente.

concessionari autostradali, che devono scegliere i candidati idonei a esercitare una determinata attività sul sedime, sono tenuti a esperire una procedura a evidenza pubblica. Inoltre, la violazione dei doveri di neutralità, pubblicità e trasparenza configurerebbe una misura restrittiva della libera circolazione dei servizi, in violazione dell'articolo 56 del TFUE, poiché renderebbe più difficile per un'impresa di un altro Stato membro venire a conoscenza dell'opportunità di fornire i suoi servizi nello Stato membro cui è imputabile la condotta in questione, favorendo le imprese domestiche o controllate dall'*incumbent*.

[32] Più in particolare, il Segnalante stima che il bando per otto aree del 4 ottobre 2023 riguardi tratte con un traffico medio di 29.000 veicoli al giorno, il bando per sessanta aree del 29 luglio 2024 riguardi tratte con un traffico medio di 27.700 veicoli al giorno. Le stime del denunciante sarebbero state ottenute utilizzando, in primo luogo, dati acquisiti dalla società TomTom, integrati con dati sul traffico *on demand* di Kepler Mobilyze.

Figura n. 1 - stime di traffico medio delle aree per l'installazione di infrastrutture di ricarica nelle tratte autostradali di ASPI



41. Il Segnalante ha poi descritto le modalità con cui ha stimato la redditività delle stazioni di ricarica installate o potenzialmente installabili in ambito autostradale spiegando il motivo per cui, alla luce di tale redditività stimata, la società ha deciso di non formulare un'offerta nelle gare bandite.

42. In particolare, la stima del fatturato potenziale di una stazione di ricarica sarebbe ottenibile tramite il prodotto di quattro variabili: il prezzo per kWh applicato al cliente, il volume di traffico giornaliero unidirezionale nei pressi del sito, il tasso di penetrazione stimato della mobilità elettrica nel parco circolante[33] e la percentuale stimata di veicoli elettrici in transito che effettivamente si fermano a effettuare la ricarica (prevista in decrescita con l'aumento del numero di CPO). I ricavi attesi stimati così ottenuti, sarebbero quindi stati confrontati con i costi di installazione delle infrastrutture di ricarica, stimati in un *range* compreso tra 400 e 700 mila euro per stazione di ricarica e che hanno in massima parte natura fissa, oltre che con i costi variabili quali il costo dell'elettricità, della manutenzione e le spese generali.

43. Utilizzando tale metodologia, secondo il Segnalante è possibile ottenere una stima del tasso interno di rendimento (di seguito anche "IRR") dell'investimento relativo alle aree di servizio oggetto delle procedure indette da ASPI. Tale tasso è stato stimato in media in circa il *[5-10%]* nella procedura per trenta aree indetta da ASPI a luglio 2024, mentre, in base al medesimo criterio di stima, l'IRR delle aree che ASPI ha affidato a Free To X ammonterebbe, per via del maggiore livello di traffico atteso, a circa il *[15-20%]*.

44. Da ultimo, il Segnalante ha dichiarato di avere deciso di non presentare offerta per le aree messe a gara da ASPI nella procedura citata in quanto il tasso stimato sarebbe inferiore all'IRR minimo che la società, in base al proprio costo del capitale, avrebbe bisogno di ottenere dai propri

[33] Il denunciante avrebbe stimato tale variabile tramite previsioni di mercato indipendenti, segnatamente di Schmidt Automotive Industry e LCP Delta.

investimenti, pari ad almeno il *[omissis],* in ragione della propria natura di operatore non conglomerale e non integrato, che si finanzia con capitale privato e interessato unicamente al *business* delle infrastrutture ad alta potenza, senza logiche multiprodotto o di *cross-selling* (che potrebbero invece avere motivato alcuni operatori a partecipare alle gare indette da ASPI). Tale valutazione di scarsa profittabilità, sarebbe stata poi ulteriormente corroborata dalla durata della subconcessione, limitata a dodici anni e non sufficiente, ad avviso del Segnalante, a permettere un adeguato ritorno degli investimenti e una ragionevole riduzione del rischio imprenditoriale.

IV LE INFORMAZIONI RESE DA ALTRI CPO AUTOSTRADALI

45. L'Autorità, al fine di avere un termine di confronto rispetto alle affermazioni e alle valutazioni del Segnalante, ha formulato alcune richieste d'informazioni ad alcuni soggetti che risultano attivi come CPO in ambito autostradale in Italia o all'estero e, in particolare, alle società Ionity GmbH (di seguito, "Ionity"), E.ON., Atlante ed Ewiva.

46. Ionity ha riferito che la società, che monitora costantemente le opportunità relative all'assegnazione di spazi per l'installazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici all'interno delle aree di servizio autostradali, alla luce delle proprie valutazioni economico-finanziarie, ha deciso, nel corso dell'ultimo anno, di non partecipare alle procedure di gara indette dai concessionari autostradali, in quanto, alle condizioni economiche e contrattuali prevalenti, le gare indette non sarebbero risultate, in media, idonee a generare ritorni finanziari positivi, anche in termini di IRR. La società ha inoltre fornito una stima del proprio costo del capitale pari a circa il *[omissis],* valore che, come nel caso del Segnalante, risulta maggiore del tasso interno di rendimento che quest'ultimo ha stimato per la realizzazione e gestione di infrastrutture di ricarica nelle aree di servizio messe a gara da ASPI.

47. E.ON., società CPO dell'omonimo gruppo, è risultata aggiudicataria di sei lotti nelle procedure indette da ASPI, sebbene la società sia poi risultata assegnataria di sole diciotto AdS in applicazione del c.d. "tetto *antitrust*" previsto nel bando di gara, che fissava in tre il numero massimo di lotti assegnabili al medesimo operatore per ogni *tranche*. Tale operatore ha affermato che le proprie attività di investimento, incluse quelle relative allo sviluppo e alla gestione dell'infrastruttura di ricarica ad alta potenza in ambito autostradale, sono finanziate nell'ambito della struttura finanziaria del gruppo e che, pertanto, la società beneficia della solidità patrimoniale e della capacità finanziaria del gruppo stesso. Ciò premesso, E.ON. ha stimato il livello del proprio costo del capitale, utilizzato per valutare la redditività dei progetti di investimento inclusi quelli nelle AdS autostradali, intorno al *[omissis],* valore che risulta maggiore della redditività media del *business* nelle aree di servizio assegnate da ASPI tramite le proprie gare stimata dal Segnalante[34].

48. Atlante, aggiudicataria di due lotti nell'ambito delle procedure di gara indette da ASPI e che ha affermato di finanziarsi principalmente con risorse infragruppo[35], stima il proprio costo del

---

[34] La società aveva fornito in prima battuta una stima inferiore del proprio costo del capitale, successivamente rettificata alla luce di ulteriori analisi svolte e dell'esperienza maturata nel settore.

[35] In particolare, tali finanziamenti provengono dalla società madre Atlante S.r.l. e dalla capogruppo, la società taiwanese TCC Group Holdings Co. Ltd. Atlante ha altresì reso noto che "*la maggior parte dei progetti di cui alle AdS aggiudicate con le procedure competitive indette da ASPI (...) è ammissibile per le sovvenzioni CEF e, pertanto, parte dei suddetti contributi saranno a disposizione per il co-finanziamento di tali progetti, previo soddisfacimento di tutte le condizioni dedotte nel contratto per l'erogazione dei suddetti contributi*".

capitale, considerata la natura degli investimenti, a un livello superiore al *[omissis],* che risulta pertanto maggiore dell'IRR stimato dal Segnalante per le attività di realizzazione e gestione di infrastrutture di ricarica nelle aree di servizio oggetto delle gare ASPI.

49. Ewiva, società CPO ad alta potenza del gruppo Enel, aggiudicataria di diciotto AdS nell'ambito della prima *tranche* della seconda procedura ASPI, ha fornito elementi informativi dai quali si evince una stima del costo medio ponderato del capitale della società che risulta pari a *[omissis]* e quindi maggiore della stima di redditività delle attività di CPO nelle aree di servizio assegnate da ASPI tramite gara fornita dal Segnalante.

50. I soggetti interrogati hanno generalmente menzionato, tra i requisiti necessari a un CPO autostradale per operare in modo efficiente e competitivo, elementi quali un'adeguata scala operativa (inclusiva di una sufficiente copertura geografica tale da consentire economie di scala ed effetti di rete), l'accesso ad aree di servizio ad alto traffico, la disponibilità di connessioni elettriche ad alta capacità, la presenza di spazi adeguati e di servizi complementari nelle aree di servizio[36]

V. VALUTAZIONI

La segnalazione

51. La segnalazione pervenuta all'Autorità ha denunciato condotte del gruppo ASPI che sembrano configurare una strategia abusiva escludente finalizzata a una *pre-emption* nel mercato, in fase di sviluppo e in rapida crescita, dell'installazione e della gestione di infrastrutture di ricarica per la mobilità elettrica nelle AdS autostradali. Si tratta di condotte realizzate sfruttando la posizione dominante detenuta da ASPI nel mercato a monte in cui gestisce in regime di monopolio legale la rete a essa affidata in concessione. In particolare, le condotte di ASPI avrebbero, nel loro complesso, limitato o del tutto eliminato la possibilità per gli operatori alternativi di entrare nel settore con una scala efficiente e di contendere effettivamente a Free To X la posizione di mercato acquisita tramite l'affidamento diretto ottenuto dalla propria controllante.

52. La segnalazione fornisce, infatti, diversi elementi dai quali si evince che l'ingresso nel mercato di un operatore terzo, limitato alla sola porzione ristretta di aree di servizio successivamente messe a gara da ASPI e con le specifiche modalità da questa previste, potrebbe risultare non profittevole o avvenire con modalità meno efficienti. In particolare, il denunciante sottolinea che la redditività delle AdS oggetto delle procedure di gara effettuate da ASPI risulterebbe insufficiente a coprire il costo del capitale di imprese specializzate quali CPO a elevata potenza. In tal senso, la redditività minima indicata dal denunciante per questa tipologia di CPO potrebbe riflettere l'effettiva rischiosità degli investimenti specifici in un settore così innovativo quale quello delle infrastrutture di ricarica per vetture elettriche ad alta potenza collocate in ambito autostradale.

53. Anche le informazioni fornite in risposta a richieste dell'Autorità da altri CPO autostradali forniscono elementi coerenti con quanto rappresentato dal Segnalante. Infatti, anche altri operatori

[36] Alcuni soggetti intervistati hanno poi sottolineato la necessità di assicurare la parità delle condizioni di accesso tra i CPO (anche in considerazione che esso è avvenuto con modalità differenti, incluso l'affidamento diretto) e un contesto regolatorio adeguato, con riferimento ad esempio a caratteristiche delle concessioni e dei bandi di gara, quali la durata, la struttura dei lotti e la distribuzione geografica delle AdS. Riguardo a quest'ultimo aspetto, Atlante ha sostenuto che i lotti adottati nelle procedure di gara, caratterizzati da una distribuzione geografica ampia e disomogenea sul territorio nazionale, potrebbero comportare alcune complessità per l'aggiudicatario. Quanto all'ipotesi di inserire un nuovo operatore nelle AdS, Ewiva ritiene che ciò dovrebbe trovare applicazione solo una volta raggiunta una certa dimensione del mercato e a partire dalle AdS con maggiore afflusso.

specializzati nel settore delle ricariche ad alta potenza hanno rappresentato che la profittabilità delle AdS oggetto di gara non fosse sufficiente ad assicurarne la partecipazione o, anche laddove essi abbiano poi effettivamente partecipato, hanno espresso preoccupazioni riguardo alla profittabilità degli investimenti nel settore. Essi, inoltre, hanno generalmente indicato stime del proprio costo del capitale che non paiono compatibili con la stima di profittabilità delle AdS oggetto di gara effettuata dal denunciante.

54. Inoltre, anche in presenza di un contesto "misto", in cui solo alcuni dei potenziali CPO trovino non profittevole la gestione delle AdS oggetto di gara, non è detto che questi siano meno efficienti dell'operatore Free To X, aggiudicatario, senza gara, di AdS a profittabilità apparentemente maggiore di quella delle AdS oggetto di gara. In tale scenario, non si può escludere che almeno alcune delle aree che Free To X ha ottenuto in affidamento senza alcun confronto competitivo sarebbero state appetibili per operatori alternativi che, invece, non trovano profittevole l'ingresso nel mercato per le AdS residuali. *A fortiori*, si può ipotizzare che le AdS che ASPI ha affidato a Free To X senza alcuna procedura competitiva, avrebbero potuto essere contese da operatori multi-mercato, che possono beneficiare di sussidi incrociati o fonti di finanziamento giustificate da attività di altra natura effettuate dal gruppo e che possano trovare conveniente una presenza in ambito autostradale anche in un'ottica promozionale e di portafoglio.

55. La segnalazione e le altre informazioni acquisite hanno poi evidenziato ulteriori disparità tra gli affidamenti diretti da ASPI a Free To X e quelli delle AdS oggetto delle procedure di gara. Tali disparità riguardano, oltre alla minore numerosità e all'inferiore redditività attesa delle suddette AdS, la diversa durata delle concessioni, che risulta limitata a dodici anni, come indicato nella delibera dell'ART[37], per gli affidamenti a terzi, mentre per gli affidamenti diretti da ASPI a Free To X ha un'estensione temporale più ampia, pari a diciassette anni, coincidente con la data di scadenza della stessa concessione autostradale a monte. Rispetto a tale elemento, ASPI non risulta essersi in alcun modo attivata per adeguare la durata degli affidamenti diretti alla propria controllata Free To X al criterio definito dal regolatore. In tal modo ASPI garantirebbe alla propria controllata Free To X una profittabilità maggiore dalla gestione rispetto a quanto concesso agli altri CPO e ritarderebbe ingiustificatamente il momento del confronto concorrenziale per le AdS oggetto di affidamento diretto.

56. Inoltre, le aggiudicazioni ottenute nelle gare effettuate da ASPI per le AdS residuali aperte al mercato, sono state limitate dal "tetto *antitrust*" (arbitrariamente fissato da ASPI e non applicato nei confronti di Free To X), che ha ulteriormente impedito *per tabulas* la possibilità di creare un operatore con una scala di operatività paragonabile a quella della stessa Free To X, indipendentemente dall'efficienza di tale operatore e dalle offerte formulate in sede di gara[38].

I mercati rilevanti e la posizione dominante di ASPI

57. Nel mercato della gestione autostradale, operano le società concessionarie che hanno ottenuto l'affidamento in esclusiva della gestione di una o più tratte autostradali[39]. La posizione dominante

---

[37] Cfr. Delibera n. 130/2022, cit.

[38] Come già indicato, tale tetto ha effettivamente trovato applicazione nelle procedure di gara.

[39] Cfr., *inter alia*, A553 – *AISCAT e ASPI/Condotte abusive escludenti nel mercato del telepedaggio*, provvedimento n. 31011 del 14 dicembre 2023, in Bollettino n. 1/2024.

del gruppo ASPI nelle tratte autostradali di propria competenza (e, invero, nell'ambito della rete autostradale complessiva) è quindi implicita nella stessa qualifica di concessionario in esclusiva rivestita dalle società del gruppo.

58. In tale veste, ASPI, nelle tratte di propria competenza, è l'unico soggetto che può assegnare in subconcessione aree finalizzate alla costruzione e gestione di infrastrutture di ricarica, ossia allo svolgimento dell'attività di CPO sul sedime autostradale.

59. Quest'ultimo mercato rappresenta il mercato *target*, nel quale la condotta di ASPI potrebbe creare o rafforzare un'ulteriore posizione dominante ovvero dove, in ogni caso, risultano esplicarsi i possibili effetti restrittivi della concorrenza. Esso è definibile come il mercato dell'installazione e della gestione dei punti di ricarica per la mobilità elettrica aperti al pubblico e collocati lungo la rete autostradale. Tale mercato, nella prassi nazionale e comunitaria, risulta distinto dal mercato della gestione di punti di ricarica aperti al pubblico nella rete stradale ordinaria o, comunque, collocati al di fuori del sedime autostradale. Il mercato sarebbe a sua volta segmentabile tra infrastrutture di ricarica ad alta e bassa potenza, anche se, di fatto, le infrastrutture in ambito autostradale sono per la quasi totalità ad alta potenza.

60. In analogia con i più recenti precedenti dell'Autorità[40], si può presumere che l'estensione geografica del mercato sia locale e collegata alla sostituibilità concreta dei punti di ricarica per gli utenti finali. La dimensione locale del mercato potrebbe risultare nel caso di specie ancor più evidente, in considerazione della circostanza che, di recente, la normativa comunitaria ha introdotto l'obbligo per le nuove infrastrutture a elevata potenza (tra cui si annoverano quelle utilizzabili per le ricariche autostradali) di dotarsi di sistemi di pagamento diretto dell'utente nei confronti del CPO, senza necessità di intermediazione di altri soggetti quali gli MSP.

61. Il mercato appare dunque definibile tramite *catchment areas* tracciabili attorno a ciascun impianto, indicative degli effettivi livelli sostituibilità dei punti di ricarica per gli automobilisti elettrici. Non vi sono riferimenti nella prassi nazionale e comunitaria relative alla distanza (o al tempo di percorrenza) utilizzabile per la costruzione delle *catchment areas* in ambito autostradale; tuttavia, tale elemento potrà essere oggetto di approfondimento nel corso della presente istruttoria.

62. Quanto alla sussistenza di una posizione dominante nel mercato *target* **-** pur non essendo richiesta una simile verifica quale presupposto di una condotta abusiva - appare verosimile che il gruppo ASPI, tramite la società Free To X, possa detenere, proprio per effetto delle condotte ipotizzate, una posizione dominante anche in diversi mercati locali delle attività di CPO a livello autostradale e, per il tramite della sommatoria di essi, una posizione di assoluto rilievo a livello nazionale.

La qualificazione delle condotte oggetto di contestazione quale abuso escludente

63. Le condotte segnalate appaiono realizzare, *prima facie*, una restrizione diretta della concorrenza da parte di un soggetto in posizione dominante -detenuta, peraltro, tramite un atto concessorio che garantisce ad ASPI di operare in regime di monopolio legale nelle tratte di sua competenza - in un mercato collegato al primo, volta a favorire una società direttamente controllata,

---

[40] Cfr. A557 - *Enel X Way ed Ewiva/condotte abusive nel mercato dei servizi di ricarica elettrica*, cit., e A577 - *A2A/Condotte abusive nei servizi di ricarica elettrica*, provvedimento n. 31777 del 16 dicembre 2025, in Bollettino n. 1/2026.

ovvero a estendere la propria posizione dominante anche nel mercato a valle dell'installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica in autostrada.

64. Dal complesso degli elementi in atti risulterebbe, infatti, la portata escludente nei confronti dei terzi delle specifiche modalità, adottate da ASPI, di affidamento delle aree su cui procedere all'installazione di tali infrastrutture, realizzandosi un comportamento che appare discostarsi dalla concorrenza basata sui meriti.

65. In particolare, le condotte di ASPI, almeno per quel che riguarda l'affidamento diretto a Free To X dell'installazione di colonnine di ricarica in cento AdS, appaiono porsi al di fuori di quanto strettamente necessario a dare attuazione alla norma della legge finanziaria 2021 più volte citata, risultando piuttosto finalizzate a sfruttare quanto previsto da tale disposizione per una finalità di *pre-emption* del mercato. Infatti, sebbene la normativa prevedesse il completamento del piano di installazione per il mese di giugno 2021, al fine di consentire al gestore di procedere direttamente all'installazione delle infrastrutture di ricarica ad alta potenza senza apertura al mercato, risulta che il piano di installazione sia stato completato solo nel mese di novembre 2023. In tal senso, anche le informazioni provenienti dalla società di distribuzione destinataria di una richiesta di informazioni attestano che alla scadenza prevista erano state completate solo le richieste di allaccio, peraltro soltanto per un sottoinsieme delle aree di servizio oggetto dell'affidamento diretto a Free To X. Tale ritardo, in ragione della tipologia della richiesta da effettuare, appare riconducibile unicamente a una condotta della società interessata nell'effettuazione delle richieste preliminari alla messa in opera delle infrastrutture di ricarica.

66. In altri termini, ASPI risulta avere assegnato in via diretta alla propria controllata un elevato numero di aree in cui le colonnine di ricarica sono state tuttavia rese effettivamente operative e disponibili agli utenti con grave ritardo rispetto alla scadenza di legge, in tal modo evitando la concorrenza di operatori terzi, in palese contrasto anche col principio di speciale responsabilità che grava sul monopolista legale in un dato mercato. In tale contesto, i riscontri informativi ricevuti evidenziano che in molti casi le stesse richieste di allacciamento alla rete del distributore elettrico locale sono state formulate dopo il termine fissato dalla norma, consentendo nondimeno ad ASPI di riservare a Free To X un consistente numero di aree di servizio senza gara e a condizioni migliori rispetto a quelle successivamente offerte in gara a CPO alternativi.

67. Tali elementi, unitamente a tutte le altre evidenze raccolte, consentono di ipotizzare un abuso unitario, in cui le condotte, relative alle modalità e caratteristiche dell'affidamento diretto a Free To X, vengono considerate insieme agli ulteriori elementi acquisiti in merito alla mancata apertura al mercato a condizioni di parità competitiva del "resto" delle aree di servizio lungo la rete concessa, in termini di durata della sub-concessione, di quantità e qualità delle aree di servizio, di numero massimo di aree di servizio aggiudicabili a uno stesso operatore[41], emergendo un evidente profilo discriminatorio tra le caratteristiche dell'affidamento diretto a Free To X e quelle degli affidamenti avvenuti tramite procedure di gara.

Gli effetti delle condotte e delle discriminazioni in favore di ASPI

68. Le condotte del gruppo ASPI appaiono idonee a generare effetti restrittivi di vario genere.

---

41 A oggi, peraltro, risultano affidate con gara solo un sottoinsieme, pari a circa la metà, delle ulteriori aree di servizio non oggetto di affidamento diretto a Free To X.

In primo luogo, l'affidamento senza gara alla società del gruppo di numerose AdS potrebbe eliminare *ab origine* i benefici della concorrenza nelle procedure di affidamento, con potenziali conseguenze avverse sia in termini di efficienza produttiva che in termini allocativi.

69. In particolare, l'affidamento diretto, in assenza di una procedura competitiva, appare suscettibile di impedire che il criterio concorrenziale possa operare in favore della selezione del gestore più efficiente per la realizzazione e la successiva gestione delle infrastrutture di ricarica. La potenziale minore efficienza dei gestori assegnatari può comportare effetti avversi per i consumatori (per quel che riguarda le potenziali condizioni di fornitura del servizio) e, possibilmente, una riduzione degli introiti per il concessionario subconcedente che, a sua volta, potrebbe avere l'effetto di comportare un maggiore livello tariffario riconosciuto nell'attività soggetta a regolazione (ossia la gestione autostradale).

70. Inoltre, gli affidamenti diretti a un unico soggetto, Free To X, di numerose AdS spesso tra loro contigue e quindi, verosimilmente, alternative tra loro per gli utenti, possono comportare una possibile riduzione della concorrenza nel mercato tra stazioni di ricarica potenzialmente tra loro in concorrenza a livello locale. Diversamente ASPI, nel predisporre i bandi di gara per l'assegnazione delle restanti AdS, ha composto lotti con AdS geograficamente differenziate, in modo da evitare che l'assegnazione del lotto comportasse in automatico la costituzione di una posizione dominante nel mercato in un certo contesto geografico. Tale elemento di differenziazione geografica, nel caso degli affidamenti diretti di ASPI a Free To X, è stato del tutto assente, con possibili conseguenze avverse per la concorrenza nel mercato e per gli utenti finali[42]. Similmente, come già evidenziato, l'affidamento diretto in favore di Free to X non ha seguito alcuna limitazione comparabile al successivo "tetto *antitrust*" che ASPI ha introdotto nelle gare effettuate nei confronti dei CPO terzi.

71. In termini dinamici, la sproporzione del numero di AdS a disposizione di ASPI rispetto a quelle gestibili dai CPO autostradali terzi e della durata delle gestioni, oltre a rappresentare un profilo di discriminazione interna-esterna, potrebbe comportare un vantaggio (in termini di economie di scala e *learning-by-doing*) per Free To X, in grado di pesare indebitamente sulle dinamiche competitive del settore e comportare, in un orizzonte più lungo, un assetto maggiormente concentrato rispetto al caso in cui tutte le AdS fossero assegnate fin dal principio con modalità competitive, con possibili effetti avversi sul benessere degli utenti finali fruitori del servizio di ricarica elettrica in autostrada.

72. In tale contesto, si osserva che, come si evince dalla sollecitazione alla manifestazione d'interesse, ASPI pare perfino essersi ritagliata un certo margine di discrezionalità rispetto alla selezione delle offerte (ivi inclusa la facoltà di non procedere ad alcuna aggiudicazione qualora, "*a suo insindacabile giudizio*", le offerte non fossero risultate idonee o convenienti).

73. Infine, in chiave prospettica, va anche considerato che l'evoluzione del mercato depone ormai sempre più per un rapporto diretto tra la clientela che domanda servizi di ricarica e i CPO (che, come più volte menzionato, in base al Regolamento AFIR devono poter consentire sulle infrastrutture ad

---

[42] Ad esempio, risulta che sull'A1 Milano-Napoli, in direzione sud, ASPI risulta avere affidato a Free To X le aree di: S.Zenone Ovest (km 15,01), Somaglia Ovest (km 43,5) Arda Ovest (km 73,3), S. Martino Ovest (km 114,1), Secchia Ovest (km 156,5), Cantagallo Ovest (km 198,9), tutte tra loro consecutive. Ancora, nella stessa autostrada e nello stesso senso di macia, ASPI ha affidato poi a Free To X le AdR consecutive di Arno Ovest (km 321,5) e Badia al Pino Ovest (km 362,3), la AdR di Fabro Ovest (km 427,8) e ancora le AdR consecutive di Giove Ovest (km 481,1), Flaminia Ovest (km 509,1), Mascherone Ovest (km 535,6), Prenestina Ovest (km 566,1), La Macchia Ovest (km 610,9), Casilina Ovest (km 658,8), Teano Ovest (km 708,4). Infine, risulta assegnataria della AdR di Cittadella (km 755,7).

alta potenza il pagamento mediante normali strumenti quali carte di credito o debito), con possibile progressiva disintermediazione degli MSP. In tal senso, in ragione della lunga durata degli affidamenti, la condotta potrà, dunque, avere riflessi, oltre che sul mercato dei CPO autostradali, anche nel mercato della fornitura dei servizi di ricarica per auto elettriche.

Conclusioni sull'abuso

74. In conclusione, sulla base del complesso degli elementi acquisiti, il gruppo ASPI, che rappresenta il più importante concessionario autostradale italiano, gestendo una porzione chilometrica autostradale di assoluto rilievo (circa 3.000 km di rete dei 4.835 km complessivamente gestiti dalle associate AISCAT e dei circa 7.000 dell'intera rete nazionale), appare aver posto in essere, quale soggetto in posizione dominante nella gestione della rete di cui è concessionario esclusivo, una strategia abusiva unitaria e complessa di natura escludente, idonea a restringere la concorrenza sul connesso mercato dell'installazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica su sedime autostradale.

75. Tale abuso unitario e complesso, posto in essere da ASPI nell'esercizio della propria discrezionalità anche in merito alle modalità prescelte per dare attuazione a quanto previsto dalla norma della legge finanziaria 2021, si è sostanziato in una serie di condotte tra loro collegate, consistenti: *i)* nella *pre-emption* operata sul mercato dell'installazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica su sedime autostradale, tramite l'affidamento diretto alla propria controllata Free To X di un numero rilevante di aree di servizio, a maggiore redditività attesa e in alcuni casi contigue tra loro, sulle quali svolgere tale attività; *ii)* in condotte discriminatorie riconducibili alle differenti modalità con cui ASPI ha, in un secondo momento, consentito l'ingresso dei terzi su alcune delle restanti aree di servizio, come messo in evidenza dal Segnalante e approfondito in fase preistruttoria.

76. In particolare, la discriminazione in favore di Free To X si sarebbe manifestata innanzitutto nell'assegnazione diretta a quest'ultima di un numero di aree di servizio notevolmente superiore rispetto a quelle poi affidate tramite procedure competitive ai terzi.

77. Tali AdS appaiono, in secondo luogo, associate a volumi di traffico sistematicamente maggiori rispetto a quelli registrabili nelle AdS, poi, offerte in gara e sono state affidate per un numero di anni superiore a quello previsto per gli assegnatari terzi.

78. Nei confronti di Free To X, infine, non ha trovato alcuna applicazione il c.d. "tetto *antitrust*", successivamente introdotto da ASPI nelle gare al fine di limitare le possibilità di aggiudicazione da parte di società concorrenti, né è stata operata nei suoi confronti alcuna selezione delle AdS con criteri di diversificazione territoriale (con il probabile effetto di creare posizioni di potere di mercato a livello locale), diversamente da quanto avvenuto, invece, in sede di definizione dei lotti per le procedure di gara.

79. Tali elementi appaiono congiuntamente in grado di consentire a Free To X di affermarsi come soggetto dotato di una posizione di assoluto vantaggio competitivo sul mercato a valle dell'installazione e della gestione di infrastrutture di ricarica elettrica su sedime autostradale, ovvero il mercato inciso dalle condotte in analisi.

80. I comportamenti ipotizzati sembrano inoltre discostarsi dalle modalità proprie di una concorrenza sui meriti, risultando in ultima analisi contrari al principio di speciale responsabilità che grava sul monopolista legale in un dato mercato.

81. In conclusione, ASPI sembra aver posto in essere un abuso escludente di carattere unitario e complesso, realizzato attraverso una molteplicità di condotte, con effetti in un mercato diverso da quello della gestione autostradale in concessione in cui detiene una posizione di monopolio legale, ma a esso collegato, cioè nel mercato a valle dell'installazione e della gestione di infrastrutture di ricarica elettrica su sedime autostradale, in cui ai CPO nuovi entranti non è stato consentito di accedere e operare a parità di condizioni con la società controllata Free To X.

82. L'abuso risulterebbe essere stato attuato almeno dall'agosto 2021, data dell'accordo quadro tra ASPI e Free To X per l'installazione e la gestione delle infrastrutture di ricarica elettrica lungo la rete ASPI. L'abuso, persistendo a oggi una evidente chiusura del mercato dell'installazione e della gestione di tali infrastrutture sulla rete concessa, ovvero una parziale apertura del medesimo attuata con modalità discriminatorie e potenzialmente escludenti dei concorrenti, appare ancora in corso.

VI. IL PREGIUDIZIO AL COMMERCIO INTRAEUROPEO

83. Sulla base degli elementi esposti, appare poter sussistere un potenziale pregiudizio al commercio intra-europeo, tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri, conformemente alla Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07[43].

84. Al riguardo, occorre considerare che le condotte di ASPI investono mercati di rilievo sul territorio nazionale, importanti anche per l'eventuale penetrazione e operatività di soggetti esteri nel settore della installazione e gestione delle infrastrutture di ricarica per la mobilità elettrica e appaiono potenzialmente idonee, quindi, a produrre effetti nei confronti di operatori sia italiani sia stranieri, attivi o interessati a entrare in tali mercati.

85. Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento appare possibilmente idonea a pregiudicare il commercio tra gli Stati membri dell'Unione europea e, pertanto, integrare gli estremi di una possibile violazione dell'articolo 102 del TFUE.

RITENUTO, pertanto, che i comportamenti posti in essere da Autostrade per l'Italia S.p.A., Tangenziale di Napoli S.p.A. e Free To X S.p.A., per le ragioni sopra esposte, appaiono configurare una violazione dell'articolo 102 del TFUE;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti di Autostrade per l'Italia S.p.A., Tangenziale di Napoli S.p.A. e Free To X S.p.A., per accertare l'esistenza di violazioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 102 del TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni sessanta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione trasporti, energia e ambiente del Dipartimento per la concorrenza 2 di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

---

[43] Cfr. "*Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato*", in G.U.U.E. C 101/81 del 27 aprile 2004.

c) che il responsabile del procedimento è il dott. Giuseppe Quinto;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione trasporti, energia e ambiente del Dipartimento per la concorrenza 2 di questa Autorità, dai legali rappresentanti delle Parti o da persone da essi delegate;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 28 aprile 2028.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato sul Bollettino dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

IL VICE SEGRETARIO GENERALE
Serena Stella

IL PRESIDENTE
Saverio Valentino

I885 - EUROSPIN/CRITICITÀ NELLA DISTRIBUZIONE
Provvedimento n. 32093

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 10 novembre 2026;

SENTITO il Relatore, Presidente Saverio Valentino;

VISTO l'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (di seguito "TFUE");

VISTO il regolamento del Consiglio n. 1/2003 del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato CE (ora 101 e 102 TFUE);

VISTI il regolamento (UE) 2022/720 della Commissione del 10 maggio 2022 e gli Orientamenti sulle restrizioni verticali 2022/C 248/01;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

I.1. Il Gruppo Eurospin

1. Eurospin Italia S.p.A. (C.F. 01604530061; di seguito anche "Eurospin Italia") è una società per azioni che gestisce e sviluppa nell'ambito della grande distribuzione una rete di punti vendita *discount* attivi su tutto il territorio nazionale.

2. Eurospin Italia è una *holding* con funzioni di indirizzo strategico e commerciale che controlla le società operative Eurospin Tirrenica S.p.A. (C.F. 02049850544-, di seguito anche "ET"), Spesa Intelligente S.p.A. (C.F. 02416840235; di seguito anche "Spesa Intelligente"), Eurospin Lazio S.p.A. (C.F. 01679010593; di seguito anche "Eurospin Lazio"), Eurospin Puglia S.p.A. (C.F. 03117590756; di seguito anche "Eurospin Puglia") ed Eurospin Sicilia S.p.A. (C.F. 03653460877; di seguito anche "Eurospin Sicilia"), tutte attive nella distribuzione al dettaglio di beni alimentari e non alimentari tramite punti vendita gestiti direttamente o affiliati in regime di *franchising*.

3. Nel seguito, Eurospin Italia e le controllate ET, Spesa Intelligente, Eurospin Lazio, Eurospin Puglia ed Eurospin Sicilia saranno indicate congiuntamente come "Gruppo Eurospin". Il Gruppo Eurospin ha realizzato nel 2025 un fatturato consolidato di oltre 9,59 miliardi di euro a livello nazionale[1].

I.2. La segnalante

4. TRE RE S.r.l. (C.F. 01269170559, di seguito, "TRE" o "Segnalante") è una società attiva nella distribuzione al dettaglio di beni alimentari e non alimentari e, in particolare, detiene un punto vendita della grande distribuzione all'ingrosso a marchio Eurospin in virtù di un contratto di affiliazione commerciale con ET.

[1] Cfr. bilancio consolidato di esercizio per l'anno 2025 di Eurospin Italia S.p.A.

II. LA SEGNALAZIONE E LE INFORMAZIONI ACQUISITE

5. In data 5 febbraio 2026 è pervenuta una segnalazione, integrata da ultimo il 3 agosto 2026[2], da parte di TRE, impresa attiva nella distribuzione al dettaglio di beni alimentari e non alimentari, legata dal 7 dicembre 2021 a ET da un contratto di affiliazione commerciale relativo al punto vendita sito nel Comune di Acquasparta, in provincia di Terni.

6. La segnalazione prospetta possibili profili di restrizione verticale nell'ambito del rapporto di affiliazione commerciale, e in particolare l'esistenza di un sistema di prezzi fissi di rivendita dei prodotti appartenenti all'assortimento Eurospin (vale a dire tutti i prodotti forniti all'affiliato da ET), attraverso il quale i prezzi indicati dall'affiliante risulterebbero vincolanti per l'affiliato. Infatti, sebbene il contratto di affiliazione preveda che l'affiliato indipendente debba osservare unicamente i prezzi massimi indicati dall'affiliante (v. l'articolo 6.4), l'articolo 11.3 del medesimo contratto di affiliazione commerciale, stabilisce che: "*L'affiliato si impegna a utilizzare in via esclusiva e a mantenere perfettamente efficiente il programma di gestione delle casse fornito dall'affiliante e a predisporre i collegamenti via modem/router nei tempi e con le modalità stabiliti dall'affiliante e necessari agli aggiornamenti dei prezzi e degli assortimenti del punto vendita, nonché al trasferimento delle informazioni gestionali all'area IT dell'affiliante*"[3] [enfasi aggiunta].

7. Tale disposizione contrattuale implica, pertanto, l'utilizzo esclusivo del sistema informatico fornito dall'affiliante per la gestione delle casse (c.d. *Back Office*) e l'aggiornamento dei prezzi praticati presso il punto vendita "*nei tempi e con le modalità stabilite dall'affiliante*"[4].

8. Secondo quanto riferito dalla Segnalante e confermato a seguito di ulteriori approfondimenti consistenti, tra l'altro, nell'acquisizione di documentazione video[5], tale sistema informatico non permette agli affiliati di modificare i prezzi di vendita dei prodotti, che sarebbero quindi preimpostati, non modificabili al ribasso e gestiti da remoto da ET.

9. A riprova di ciò, TRE ha trasmesso, in data 3 agosto 2026[6], una relazione redatta da un perito informatico esterno e da un video[7] dimostrativo relativo al programma di gestione delle casse presso il proprio punto vendita affiliato a ET. TRE ha inoltre precisato di non disporre di un proprio *software* gestionale, dovendo utilizzare quello fornito e gestito dall'affiliante (di seguito, "*Back Office*").

10. Infatti, secondo quanto rappresentato dalla perizia, tale sistema informatico consente a ET di impostare da remoto i prezzi di rivendita dei prodotti appartenenti al c.d. "assortimento Eurospin"[8], che rappresenta circa il 95% dei prodotti venduti dal punto vendita, senza che l'affiliato li possa modificare. La presenza di un prezzo fisso, quindi non modificabile al ribasso, sarebbe altresì dimostrata dalla circostanza che, per i prodotti diversi dall'assortimento Eurospin[9], l'affiliante è

---

[2] Cfr. docc. nn. 1 e 23.

[3] Cfr. doc. n. 1.1.

[4] Cfr. doc. n. 1.1.

[5] Cfr. docc. nn. 25 e 25.1.

[6] Cfr. docc. nn. 23 e 23.1.

[7] Cfr. docc. nn. 25 e 25.1.

[8] Con tale termine si indicano i prodotti oggetto del rapporto di fornitura tra le società affilianti del Gruppo Eurospin e il punto vendita affiliato.

[9] Vale a dire i prodotti che il punto vendita affiliato acquisisce da fornitori diversi dalle società del gruppo Eurospin, che comunque compongono una parte residuale delle vendite del punto vendita, pari a circa il 5% dei prodotti venduti.

libero di modificare e inserire i prezzi con il medesimo *software* di gestione delle casse *Back Office*. Tra le evidenze vi sono dimostrazioni video del funzionamento del *software*, in cui l'operatore mostra:

i. con riferimento alle referenze nell'assortimento Eurospin (nella specie, "Acqua naturale 1L"), il fatto che i campi di prezzo non sono modificabili e che i pulsanti per inserire un nuovo prezzo di vendita più basso non sono selezionabili (figura n. 1);

ii. con riferimento alle referenze al di fuori dell'assortimento Eurospin (nella specie un "Cavetto cell TC+ Lightning"), l'operatore riesce ad azionare i pulsanti non selezionabili nel caso precedente e, conseguentemente, riesce a ridurre il prezzo del prodotto da 5,45€ a 3,99€.

Figura n. 1 - Prodotto dell'assortimento Eurospin: "Acqua naturale 1L"[10]

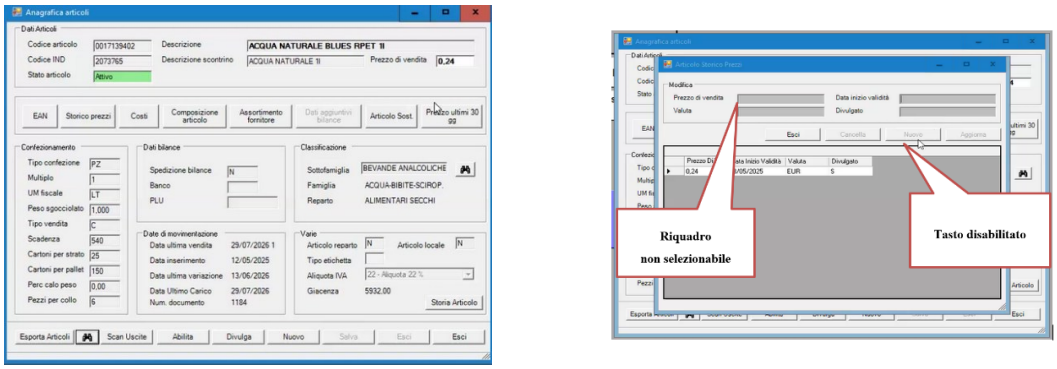
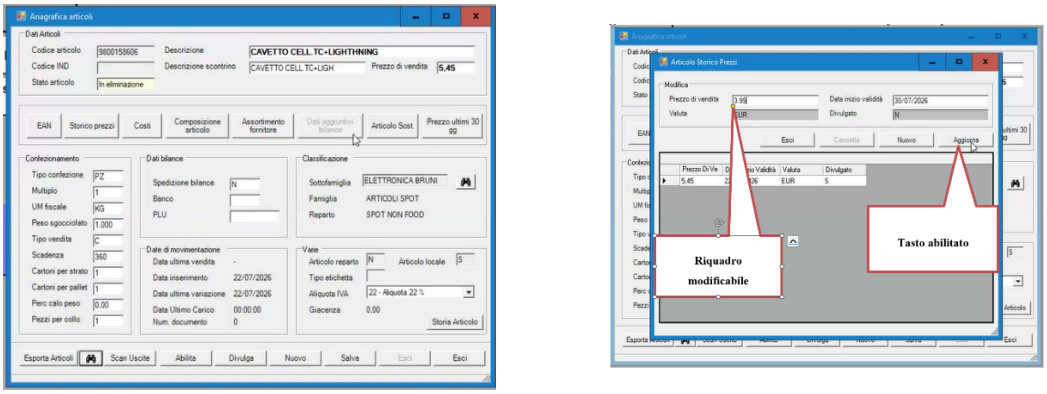


Figura n. 2 - Prodotto extra-assortimento, "Cavetto cell TC+ Lightning"[11]



11. In sostanza, secondo quanto rappresentato da TRE, sebbene il contratto di affiliazione qualifichi formalmente i prezzi di rivendita come prezzi massimi raccomandati, il sistema informatico di gestione delle casse non consente all'affiliato di modificarli al ribasso, rendendoli

[10] Cfr. doc. n. 25.1.

[11] Cfr. doc. n. 25.1.

nella sostanza fissi. Tali condizioni contrattuali, secondo la Segnalante, risultano applicate in modo generalizzato a tutti gli altri affiliati di ET.

12. Tali elementi parrebbero confermati da ulteriori evidenze acquisite mediante richieste di informazioni formulate il 26 maggio e l'8 luglio 2026[12] ad altri affiliati del Gruppo Eurospin (nello specifico affiliati rispettivamente a Spesa Intelligente ed ET), dalle quali risulta che tramite il sistema informatico *Back Office* fornito dall'affiliante non sia possibile modificare i prezzi dei prodotti dell'assortimento Eurospin.

13. Peraltro, essendo il sistema informatico centralizzato a livello di Gruppo Eurospin, la modalità di fissazione dei prezzi appare adottata alla generalità degli affiliati alla rete.

III. IL QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

14. Preliminarmente, è opportuno rilevare che le segnalazioni riguardano la relazione di affiliazione in *franchising* fra il Gruppo Eurospin e i propri punti vendita affiliati.

15. La disciplina generale sugli accordi verticali è contenuta nel regolamento (UE) n. 2022/720 della Commissione, del 10 maggio 2022 (di seguito, "Regolamento di esenzione") e negli Orientamenti sulle restrizioni verticali della Commissione europea (di seguito, "Orientamenti")[13].

16. Il Regolamento di esenzione prevede una presunzione di legalità degli accordi verticali se posti in essere da imprese che detengono quote di mercato inferiori al 30%. Tuttavia, indipendentemente dalle quote di mercato delle parti, non possono essere esentati quegli accordi che contengano restrizioni fondamentali (*hardcore*), in ragione della loro idoneità a determinare gravi effetti anticoncorrenziali a danno dei consumatori.

17. In particolare, l'esenzione non si applica "*agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori controllati dalle parti*, *hanno per oggetto* […] *la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano a un prezzo fisso o a un prezzo minimo di vendita per effetto delle pressioni esercitate o degli incentivi offerti da una delle parti*"[14].

18. Relativamente alla determinazione da parte del fornitore di un prezzo minimo o fisso di vendita praticato dall'acquirente (c.d. *Resale Price Maintenance*, di seguito "RPM"), la stessa può essere attuata sia direttamente, ad esempio mediante disposizioni contrattuali o pratiche concordate che consentono al fornitore di fissare il prezzo di rivendita oppure che proibiscono all'acquirente di vendere al di sotto di un determinato livello di prezzo, sia indirettamente, ad esempio tramite incentivi a osservare un prezzo minimo o disincentivi a discostarsi da tale prezzo[15].

19. La disciplina normativa esposta trova applicazione anche agli accordi di affiliazione commerciale (*franchising*), espressamente considerati dagli Orientamenti quale specifico sistema di distribuzione verticale[16]. Difatti, le criticità denunciate ineriscono ad accordi di affiliazione

---

[12] Cfr. docc. nn. 8, 9, 13 e 14.

[13] Comunicazione della Commissione, Orientamenti sulle restrizioni verticali (2022/C 248/01).

[14] Cfr. articolo 4, lettera a), del Regolamento di esenzione.

[15] Cfr. punto 186 degli Orientamenti.

[16] Cfr. punti da 165 a 169 degli Orientamenti.

commerciale tra le società controllate da Eurospin Italia e *franchisee* indipendenti rispetto al Gruppo Eurospin.

IV. VALUTAZIONI

IV.1. L'ambito merceologico e geografico del mercato interessato dalle condotte e la posizione del Gruppo Eurospin

20. La condotta segnalata attiene ai rapporti commerciali tra il Gruppo Eurospin e la propria rete di punti vendita affiliati in *franchising*.

21. In tale prospettiva, i prodotti interessati dalla condotta di RPM, sotto il profilo merceologico, riguardano la distribuzione al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari di largo consumo attraverso la grande distribuzione organizzata. In particolare, il Gruppo Eurospin opera nel segmento dei punti vendita *discount*, attraverso una rete distributiva caratterizzata dalla presenza di punti vendita gestiti direttamente e di punti vendita affiliati, nonché dalla commercializzazione prevalentemente di prodotti a marchio proprio.

22. Sotto il profilo geografico, avuto riguardo alla natura delle condotte segnalate, che riguardano i rapporti contrattuali e le modalità di gestione della rete di affiliati del Gruppo Eurospin, nonché alla dimensione e all'organizzazione della rete stessa, le condotte di RPM appaiono interessare tutti i punti vendita affiliati nel territorio nazionale.

23. Sulla base dei dati NielsenIQ aggiornati al 1° luglio 2026[17], il valore complessivo del mercato nazionale della grande distribuzione organizzata (di seguito, "GDO") è stimato in circa 138,7 miliardi di euro. Inoltre, i punti vendita a marchio Eurospin esprimono circa il 7,6% del volume d'affari nazionale della GDO e di circa il 31,8% considerando il solo segmento *discount*, nel quale rappresenta il principale operatore.

IV.2. Le politiche di RPM e l'imputabilità della condotta

24. Le condotte segnalate attengono ai rapporti verticali tra il Gruppo Eurospin e i propri punti vendita affiliati, con specifico riferimento alle condizioni commerciali di rivendita dei prodotti alimentari e non alimentari di largo consumo forniti dall'affiliante e venduti nei punti vendita a insegna Eurospin.

25. Dalla segnalazione pervenuta, nonché all'esito degli approfondimenti preistruttori svolti, appare possibile ritenere che il Gruppo Eurospin e i propri punti vendita affiliati in *franchising* abbiano posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza consistente nella fissazione dei prezzi di rivendita al dettaglio per i prodotti dell'assortimento Eurospin, in violazione dell'articolo 101, paragrafo 1, lettera a), del TFUE.

26. Ai sensi dell'articolo 4, lettera a), del Regolamento di esenzione, tali condotte non sono coperte dal beneficio dell'esenzione per categoria, poiché l'RPM costituisce una restrizione fondamentale.

27. In particolare, sebbene il contratto di affiliazione commerciale (*franchising*) tra le società del Gruppo Eurospin e i rispettivi punti vendita affiliati preveda espressamente la sola indicazione di prezzi massimi per i prodotti dell'assortimento, il medesimo contratto statuisce tuttavia l'obbligo di adottare, utilizzare e tenere in funzione il *software* di gestione delle casse (*Back Office*) fornito

[17] Cfr. docc. nn. 29, 29.1, 29.2 e 29.3.

dall'affiliante. Secondo le informazioni acquisite sembrerebbe che mediante tale *software* vengano trasmessi i prezzi al pubblico dei prodotti dell'assortimento Eurospin, i quali non sono modificabili dall'affiliato. Tale sistema non consente agli operatori del singolo punto vendita di modificare autonomamente i prezzi così impostati, risultando tecnicamente inibite le relative funzioni, sicché i prezzi determinati dall'affiliante, pur formalmente qualificati come prezzi massimi raccomandati, risultano di fatto vincolanti per la rivendita dei prodotti.

28. Tale meccanismo potrebbe pertanto configurare una fattispecie di RPM attuata mediante l'utilizzo di un sistema gestionale che *de facto* impone prezzi fissi di rivendita dei prodotti forniti dall'affiliante.

29. Una siffatta condotta, inibendo la possibilità per gli affiliati di adottare un prezzo di rivendita inferiore per i prodotti dell'assortimento Eurospin, che come già precisato, costituiscono la quasi totalità delle vendite dei prodotti nei punti vendita degli affiliati, appare determinare effetti restrittivi della concorrenza *intrabrand*, incidendo su una variabile rilevante quale il prezzo. Inoltre, risulterebbe limitata anche la possibilità di porre in essere politiche di prezzo competitive *interbrand* laddove il singolo affiliato volesse reagire in modo concorrenziale ai concorrenti di altre/i reti/marchi.

30. Sul piano dell'attribuzione della responsabilità per l'eventuale infrazione, oltre al possibile coinvolgimento materiale nell'eventuale illecito (ad esempio, in relazione al ruolo direttivo svolto nella gestione e nel coordinamento dei sistemi informatici del Gruppo Eurospin previsti dai contratti di affiliazione), sono in ogni caso imputabili a Eurospin Italia le condotte delle società del Gruppo Eurospin delle quali detiene, direttamente o indirettamente, la totalità del capitale sociale, in applicazione della presunzione semplice secondo cui, qualora "*una società madre detenga, direttamente o indirettamente, la totalità o la quasi totalità del capitale della propria controllata responsabile di una violazione delle norme in materia di concorrenza*", si ritiene che "*tale società madre* […] *esercita effettivamente un'influenza* [determinante sul comportamento della controllata]". Ciò consente di ritenere la controllante "*responsabile del comportamento della* [controllata]"[18].

31. La predetta condotta avrebbe avuto inizio quantomeno dal 7 dicembre 2021, data di stipula del contratto di affiliazione commerciale tra TRE ed ET, che reca nel testo l'articolo 11.3 in merito all'obbligo dell'affiliato di utilizzare in via esclusiva il programma di gestione delle casse fornito dall'affiliante.

IV.3. Il pregiudizio al commercio tra Stati membri dell'Unione europea

32. Secondo la Comunicazione della Commissione "*Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato*" (2004/C 101/07), il concetto di pregiudizio al commercio intraeuropeo deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza, diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

---

[18] Cfr., *ex multis*, Corte di giustizia dell'Unione europea, sentenza del 27 gennaio 2021, *The Goldman Sachs Group Inc. c. Commissione*, C-595/18 P, EU:C:2021:73, punto 32; nonché Consiglio di Stato, sez. VI, sentenza dell'11 gennaio 2023, n. 376. La Corte di giustizia dell'Unione europea ha più in generale chiarito che "*la nozione di «impresa» e, attraverso di essa, quella di «unità economica» implicano ipso iure una responsabilità solidale tra le entità che compongono l'unità economica al momento della commissione dell'infrazione*" (Corte di giustizia dell'Unione europea, sentenza del 6 ottobre 2021, *Sumal SL*, C-882/19, EU:C:2021:800, punto 44).

33. Alla luce dei principi citati, si rileva che le previsioni contrattuali in esame riguardano un mercato che ha dimensione geografica pari, quanto meno, all'intero territorio italiano, in quanto applicate a una rete di imprese affiliate presenti in tutto il territorio nazionale, che costituisce parte rilevante del mercato dell'Unione europea. Pertanto, la fattispecie oggetto del presente procedimento appare idonea ad arrecare pregiudizio al commercio tra Stati membri.

RITENUTO, pertanto, che l'intesa oggetto di avvio del procedimento tra il Gruppo Eurospin e la propria rete di affiliati in *franchising* appare costituire un'intesa verticale restrittiva della concorrenza, in violazione dell'articolo 101 del TFUE;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/1990, nei confronti delle società Eurospin Italia S.p.A., Eurospin Tirrenica S.p.A., Spesa Intelligente S.p.A., Eurospin Lazio S.p.A., Eurospin Puglia S.p.A. ed Eurospin Sicilia S.p.A. per accertare l'esistenza di una violazione della concorrenza ai sensi dell'articolo 101 del TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni sessanta, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Manifatturiero, Agroalimentare, Farmaceutico e Distribuzione Commerciale del Dipartimento Concorrenza - 2 di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è il dott. Gianluca Scaramuzzino;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Manifatturiero, Agroalimentare, Farmaceutico e Distribuzione Commerciale del Dipartimento Concorrenza - 2 di questa Autorità dai legali rappresentanti delle società Eurospin Italia S.p.A., Eurospin Tirrenica S.p.A., Spesa Intelligente S.p.A., Eurospin Lazio S.p.A., Eurospin Puglia S.p.A., Eurospin Sicilia S.p.A. e TRE RE S.r.l. o da persona da esse delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 31 dicembre 2027.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

IL VICE SEGRETARIO GENERALE
Serena Stella

IL PRESIDENTE
Saverio Valentino

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C12845 - EMMEEFFE LIBRI/TXT
Provvedimento n. 32091

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 17 novembre 2026;

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 della società EmmeEffe Libri S.p.A., trasmessa in data 7 luglio 2026 e successivamente integrata in data 14 luglio 2026;

VISTA la richiesta di informazioni inviata, in data 5 agosto 2026, a EmmeEffe Libri S.p.A. con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni, pervenute in data 31 agosto 2026 e successivamente integrate in data 10 e 11 settembre, da EmmeEffe Libri S.p.A.;

VISTA la richiesta di informazioni inviata, in data 23 settembre 2026, a EmmeEffe Libri S.p.A. con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni, pervenute in data 23 ottobre 2026 e successivamente integrate in data 27 ottobre 2026, da EmmeEffe Libri S.p.A.;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

L'Acquirente e le sue controllanti

1. EmmeEffe Libri S.p.A. (di seguito, "EmmeEffe Libri" o "Acquirente"; C.F. 08817260964) svolge l'attività di distribuzione di libri alle librerie, alle cartolibrerie, alla grande distribuzione organizzata (di seguito, "GDO") ed *online* tramite le controllate: *(i)* Messaggerie Libri S.p.A. (di seguito, "Messaggerie Libri"), che opera nel mercato della distribuzione libraria, *(ii)* MF Ingrosso S.p.A. (di seguito, MF Ingrosso), articolata in due divisioni, segnatamente Fastbook, che opera come grossista, e Opportunity, che svolge l'attività di distribuzione di libri alla GDO, *(iii)* Centro Libri S.r.l.[1] (di seguito, "Centro Libri"), che svolge l'attività di distribuzione di libri scolastici e di c.d. "varia" e che detiene, inoltre, l'intero capitale sociale di Leggere S.r.l. (di seguito, "Leggere"),

[1] Si veda *C12274 – EmmeEffe Libri/Centro Libri*, provvedimento n. 28180 del 10 marzo 2020, in Bollettino n. 13/2020.

società attiva nella vendita al dettaglio di libri alle biblioteche. EmmeEffe Libri fornisce altresì servizi commerciali e di *marketing* alla GDO, tramite la controllata Opportunity Service S.r.l., servizi di stampa digitale *on demand*, tramite la controllata Lampi di Stampa S.r.l., è attiva nella produzione di *software* per gli editori, tramite la controllata Alcor sistemi S.r.l., nonché nella logistica del settore *publishing*, tramite la controllata C&M Book Logistics S.r.l..

2. EmmeEffe Libri è controllata congiuntamente da Emmelibri S.r.l. (di seguito, "Emmelibri") e Feltrinelli S.p.A. (di seguito, "Feltrinelli"[2]). A loro volta Emmelibri e Feltrinelli sono interamente detenute rispettivamente da Messaggerie Italiane S.p.A., vertice del Gruppo Messaggerie (di seguito, anche solo "Messaggerie"), e Andegari S.r.l., vertice del Gruppo Feltrinelli (di seguito, anche solo "Feltrinelli").

3. Il Gruppo Feltrinelli è attivo nell'editoria libraria, nella promozione libraria, nella distribuzione di libri tramite EmmeEffe Libri e nella vendita al dettaglio di libri nelle librerie. Il Gruppo Feltrinelli è altresì attivo nella vendita al dettaglio *online* di prodotti editoriali, tramite la *joint venture* Stereo Online S.r.l. (di seguito, "Stereo Online") controllata congiuntamente con il Gruppo Messaggerie, cui fanno capo i siti *internet* <*lafeltrinelli.it*>, <*libraccio.it*> e <*ibs.it*>[3], nonché nella distribuzione di *e-book* tramite Edigita Editoria Digitale Italiana S.r.l., anche questa *joint venture* con il Gruppo Messaggerie[4].

4. Nel 2024 il Gruppo Feltrinelli ha realizzato un fatturato consolidato pari a 504,2 milioni di euro, di cui *[100-595]*[*] milioni di euro in Italia.

5. Il Gruppo Messaggerie è attivo nell'editoria libraria, tramite la *sub-holding* industriale Gruppo Editoriale Mauri Spagnol S.p.A. (di seguito, "GeMS"), cui fanno capo diverse case editrici, nella distribuzione e vendita di libri, tramite la *sub-holding* industriale Emmelibri, che, tra l'altro, partecipa alla *joint venture* Stereo Online, e nella vendita al dettaglio di libri, tramite Ubik S.r.l. (di seguito, "Ubik"), LNT S.r.l. (di seguito, "LNT") e D.M.B. S.r.l.[5] (di seguito, "D.M.B."). In particolare, quest'ultima, *holding* del gruppo Libraccio, opera in diversi comparti del settore librario, e in particolare nella distribuzione all'ingrosso e nella vendita al dettaglio di libri con un *focus* sulla scolastica e sull'usato.

---

[2] Si veda *C11957 - Emmelibri-Effe 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, provvedimento n. 25205 del 4 dicembre 2014, in Bollettino n. 47/2014.

[3] Si vedano *C12123 - Librerie Feltrinelli-Emmelibri-Argo/JV*, provvedimento n. 26843 dell'8 novembre 2017, in Bollettino n. 45/2017 e *C12274 – EmmeEffe Libri/Centro Libri*, cit..

[4] Si veda *C10608 – RCS Libri-EFFE 2005 Finanziaria Feltrinelli-Messaggerie Italiane/Edigita Editoria Digitale Italiana*, provvedimento n. 21386 del 21 luglio 2010, in Bollettino n. 29/2010.
A seguito dell'uscita di Rizzoli Libri S.p.A. (già RCS Libri S.p.A.) dal capitale sociale di Edigita, quest'ultima è posseduta in maniera paritaria dal Gruppo Feltrinelli (tramite Feltrinelli S.p.A.) e dal Gruppo Messaggerie (tramite Gruppo Editoriale Mauri Spagnol S.p.A. - GeMS).

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

[5] Si veda *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, provvedimento n. 31227 del 28 maggio 2024, in Bollettino n. 24/2024.

6. Nel 2024 il Gruppo Messaggerie ha realizzato un fatturato consolidato pari a 781,6 milioni di euro, di cui *[700-1.000]* milioni di euro in Italia.

L'Acquisita

7. TXT S.p.A. (di seguito, "TXT" o "*Target*" o "Acquisita"; C.F. 01389690387) è una società che opera principalmente nel settore della distribuzione di libri di scolastica; essa svolge, inoltre, l'attività di vendita mediante *e-commerce,* in particolare, tramite i siti *internet* <*libreriauniversitaria.it*> e <*libreriascolastica.it*>[6]. In misura residuale, TXT svolge altresì attività di grossista di libri di varia.

8. Il capitale sociale di TXT è detenuto da TXT-H S.p.A. (di seguito, "TXT-H"), società *holding* interamente detenuta da una persona fisica.

9. Nel 2024 TXT ha realizzato un fatturato pari a 120,5 milioni di euro, di cui *[100-595]* milioni di euro in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

10. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione, da parte di EmmeEffe Libri, del controllo esclusivo di TXT, tramite un veicolo societario di nuova costituzione controllato dall'Acquirente stessa (di seguito, "Operazione"). Si precisa che, *[omissis]*.

11. In particolare, EmmeEffe Libri e TXT-H hanno sottoscritto un accordo quadro comprensivo di un patto parasociale. Secondo quanto previsto dall'accordo quadro, verrà costituita una nuova società ("NewCo") nella quale saranno conferite TXT[7] e Centro Libri (e, indirettamente, di Leggere) attraverso il conferimento delle partecipazioni che saranno detenute, rispettivamente, da EmmeEffe Libri (per quanto riguarda TXT e Centro Libri), da TXT-H (per quanto riguarda TXT) e dai soci (persone fisiche) di minoranza di Centro Libri (per quanto riguarda quest'ultima società). A seguito dell'Operazione, il capitale sociale di NewCo sarà detenuto da: ***(i)*** EmmeEffe per il 51%, ***(ii)*** TXT-H per il 40% e ***(iii)*** soci di minoranza di Centro Libri per il 9%.

12. Il consiglio di amministrazione della NewCo sarà composto da un minimo di otto a un massimo di dodici membri, di cui la maggioranza *[omissis]* saranno designati da EmmeEffe Libri, un consigliere sarà designato dai soci persone fisiche di Centro Libri, e i restanti consiglieri saranno designati da TXT-H.

Il consiglio di amministrazione di TXT sarà composto da un minimo di sei a un massimo di otto membri, di cui la maggioranza *[omissis]* saranno designati da EmmeEffe Libri, un consigliere sarà designato dai soci persone fisiche di Centro Libri, e i restanti consiglieri saranno designati da TXT-H.

Il consiglio di amministrazione di Centro Libri sarà composto da *[omissis]* di cui, in ogni caso, la maggioranza *[omissis]* saranno designati da EmmeEffe Libri, un consigliere sarà designato da TXT-H, e almeno due consiglieri saranno designati dai soci persone fisiche di Centro Libri.

---

[6] Tale attività di vendita *online* di libri deriva dall'acquisizione di Webster S.r.l., avvenuta nel 2019, e dalla successiva fusione per incorporazione in TXT della medesima società, avvenuta nel 2021.

[7] *[Omissis]*.

13. Il Presidente della NewCo e delle controllate (TXT e Centro Libri) sarà scelto tra i consiglieri designati da EmmeEffe Libri. *[omissis],* il Presidente avrà il voto decisivo (c.d. "*casting vote*") in caso di parità dei voti espressi dai consiglieri.

14. Il patto parasociale individua alcune materie *[omissis].*

15. Nel complesso, tali diritti di veto attribuiti a TXT-H sulle materie definite "Materie Consigliari Fondamentali" e "Materie Riservate Assembleari" appaiono tipiche misure di tutela dell'investimento di minoranza, non idonee a conferire a TXT-H il potere di determinare la strategia commerciale della NewCo.

16. *[omissis].*

17. Le Parti hanno altresì concordato alcune clausole di ***(a)*** non concorrenza, ***(b)*** non sollecitazione e ***(c)*** non assunzione/detenzione di partecipazioni superiori al 10%, in capo a TXT-H e alla persona fisica che ne detiene l'intero capitale. In particolare, viene previsto che, TXT-H, per tutto il periodo in cui deterrà partecipazioni in NewCo, e la persona fisica che detiene l'intero capitale di TXT-H, per il medesimo periodo e per i tre anni successivi al perfezionamento dell'Operazione: ***(a)*** *[omissis]* ("patto di non concorrenza"); ***(b)*** *[omissis]* ("patto di non sollecitazione"); ***(c)*** *[omissis]* ("non assunzione/detenzione di partecipazioni superiori al 10%").

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

18. L'Operazione costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990, in quanto finalizzata all'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 595 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 36 milioni di euro.

19. I patti di non concorrenza, non sollecitazione e non assunzione/detenzione di partecipazioni superiori al 10%, sopra descritti, saranno oggetto di approfondimento nel corso dell'istruttoria per valutarne l'accessorietà rispetto all'operazione notificata, in termini di estensione temporale, merceologica e geografica, rispetto all'Operazione.

IV. I MERCATI RILEVANTI

IV.1 Premessa

20. L'operazione in esame interessa le filiere dell'editoria di varia [8] e di scolastica[9], con particolare riguardo alla fase di distribuzione.

21. Preliminarmente si ricorda che il settore dell'editoria scolastica è già stato analizzato dall'Autorità in precedenti decisioni[10] nonché nella recente indagine conoscitiva IC57 - *Editoria*

[8] La varia comprende la produzione editoriale destinata al largo pubblico (narrativa, saggistica, illustrati, fumetti e simili).

[9] La scolastica comprende i testi adottati nei programmi di istruzione di primo e secondo grado.

[10] Si vedano *C12393 - Arnoldo Mondadori Editore/De Agostini Scuola*, cit. e *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, cit..

scolastica. In particolare, la domanda di libri scolastici presenta caratteristiche peculiari: si tratta di una domanda di tipo derivato, dato che il soggetto che effettua la scelta del testo da adottare (l'insegnante) non coincide con l'acquirente che ne sopporta il relativo costo (le famiglie, o i Comuni nel caso della scuola primaria), ed è rivolta, in via intermediata, ad una popolazione di studenti che è nota nella consistenza (numero di studenti, gradi e indirizzi di studio e localizzazione geografica).

22. Da tali caratteristiche deriva che la domanda finale è alquanto inelastica rispetto al prezzo[11] e, a valle del processo di adozione dei libri, è sostanzialmente predeterminata anche nella sua articolazione geografica.

La domanda presenta, inoltre, una marcata stagionalità, legata alla necessità di reperire i libri entro l'avvio dell'anno scolastico, e si concentra nei mesi estivi (giugno-settembre) con picchi ad agosto e settembre.

23. Per quanto concerne l'offerta, questa tende ad allinearsi alla domanda: infatti, gli editori di libri scolastici sono in grado di organizzare la tiratura in modo tale che il numero di copie per un determinato testo risulti tendenzialmente coincidente con il numero di studenti che dovranno acquistarlo.

24. Vale inoltre osservare che il settore dell'editoria scolastica si caratterizza altresì per limitate prospettive di crescita in ragione delle dinamiche demografiche di lungo periodo che interessano l'Italia e dalla specifica normativa di settore[12]. In particolare, come rilevato nell'indagine conoscitiva IC57, "*emerge una consolidata tendenza alla diminuzione della popolazione studentesca, portato del calo demografico da tempo in atto nella popolazione nazionale*"[13]. A ciò si aggiunga che il vincolo esogeno rappresentato dal tetto di spesa per la dotazione libraria[14] limita la possibilità per gli editori di aumentare i prezzi dei testi adottati.

25. Sotto un diverso profilo, la filiera della scolastica presenta alcune peculiarità rispetto alla filiera di varia, avuto riguardo in particolare alla fase distributiva.

26. Una prima differenza riguarda il fatto che mentre la scolastica, come sopra evidenziato, ha una domanda fortemente stagionale e concentrata nei mesi estivi, la varia presenta una domanda diffusa e distribuita nel corso dell'anno, con livelli più elevati di vendita nel periodo novembre-dicembre. Inoltre, le due filiere presentano meccanismi di definizione della domanda profondamente differenti: infatti, mentre nella scolastica, come visto, vige un meccanismo istituzionale di adozione dei libri, per cui la scelta dei testi viene effettuata dal corpo docente[15], la domanda di varia è espressione dei consumatori finali e, al più, specifiche figure (promotori) operano al fine di orientare l'assortimento dei rivenditori (librerie) con la finalità di influire sule scelte dei consumatori finali[16].

---

[11] Residuando la possibilità per le famiglie di acquistare libri usati e/o di ricorrere, ove possibile, al noleggio degli stessi.

[12] Si veda *C12393 - Arnoldo Mondadori Editore/De Agostini Scuola*, cit. (§ 71).

[13] Si veda *IC57 - Editoria scolastica*, Rapporto Finale (§ 112).

[14] Si veda legge n. 128/2013 e successive modificazioni.

[15] Tra febbraio e maggio di ciascun anno il corpo docente seleziona i testi per l'anno scolastico successivo, anche sulla base dell'attività di promozione svolta dagli editori direttamente nelle scuole tramite figure denominate promotori che svolgono un'attività e ricoprono un ruolo sostanzialmente distinti rispetto ai promotori della filiera di varia.

[16] In particolare, nella varia, i promotori visitano i punti vendita illustrando e promuovendo le novità e il catalogo degli editori rappresentati, con l'obiettivo di influire sull'assortimento dei rivenditori e, in via mediata, sulla domanda dei consumatori finali che, in ultima analisi, sono i soggetti dai quali dipende la domanda.

27. Dalle suddette differenze consegue che mentre l'organizzazione distributiva della varia risponde all'esigenza di servire flussi continui e distribuiti nel corso dell'anno ed è orientata alla gestione di un catalogo vastissimo e in continuo aggiornamento, l'organizzazione distributiva della scolastica risponde, invece, all'esigenza di gestire picchi concentrati in un breve arco temporale e flussi organizzati per titoli, scuole e anno[17]. Ciononostante, come si vedrà, esistono tra le due filiere significativi punti di contatto di cui si dovrà tenere presente nella valutazione dell'Operazione.

IV.2 Il quadro d'insieme dei mercati interessati

28. Le Parti dell'operazione in esame sono attive in diverse fasi della filiera di libri di scolastica e della filiera di libri di varia. In particolare:

- TXT è attiva nella distribuzione di libri scolastici e, marginalmente, nella distribuzione di libri di varia, nonché nella vendita al dettaglio *online* di libri, in particolare attraverso i siti *internet* <*libreriauniversitaria.it*> e <*libreriascolastica.it*>;
- EmmeEffe Libri è attiva nella distribuzione di libri scolastici, attraverso la propria controllata Centro Libri, e nella distribuzione di libri di varia, principalmente attraverso le controllate Messaggerie Libri e MF Ingrosso nonché attraverso Centro Libri;
- le controllanti di EmmeEffe Libri, vale a dire Messaggerie e Feltrinelli, sono attive, ciascuna attraverso la propria organizzazione, nell'editoria, nella promozione e nella vendita al dettaglio (presso librerie fisiche) di libri di varia nonché, congiuntamente, nella vendita al dettaglio *online* di libri attraverso la *joint venture* Stereo Online, alla quale fanno capo i siti *internet* <*lafeltrinelli.it*> e <*ibs.it*> e <*libraccio.it*> (quest'ultima con un *focus* sui libri scolastici e sui libri usati);
- Messaggerie, tramite la controllata D.M.B., è anche attiva, in maniera autonoma rispetto a EmmeEffe Libri, nella distribuzione di libri di varia e di scolastica alle librerie (anche *online*) ma in un'ottica sostanzialmente *captive* rispetto alle librerie con insegna Libraccio e ai siti facenti capo a Stereo Online[18]. Ai fini della valutazione dell'operazione in esame, le quote di mercato di D.M.B. verranno considerate congiuntamente a quelle di EmmeEffe Libri e, nel prosieguo, si farà riferimento al nuovo operatore risultante dalla concentrazione anche come EmmeEffe Libri/Messaggerie, oltre che come EmmeEffe Libri;
- Feltrinelli è di recente entrata nell'editoria di scolastica.

29. L'operazione di concentrazione porterà ad una sovrapposizione orizzontale di attività tra le Parti nei seguenti mercati, nei quali sono presenti sia EmmeEffe Libri (anche attraverso le controllanti Feltrinelli e Messaggerie) che TXT:

1) il mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche *online*);
2) il mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO;
3) il mercato della vendita di prodotti editoriali *online*;
4) il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche *online*);
5) il mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO.

---

[17] Determinati in funzione dell'offerta educativa (numerosità e tipologia di scuole) e delle caratteristiche demografiche (consistenza e classi di età della platea di studenti) di un dato territorio.

[18] Si veda *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, cit.. Sulla base dei dati contenuti nel Formulario da ultimo trasmesso (doc. 128), nel 2025 oltre il *[omissis]* delle forniture di D.M.B. alle librerie fisiche hanno riguardato l'insegna Libraccio e oltre il *[omissis]* delle forniture ai negozi *online* hanno riguardato siti controllati da Stereo Online (tra cui, in particolare, <libraccio.it>).

I suddetti mercati costituiscono mercati interessati in ragione del fatto che in essi la quota congiunta delle Parti supera il 20% (mercati *sub* 1, 2, 4 e 5) ovvero in ragione del rapporto verticale con mercati nei quali le Parti detengono quote non inferiori al 30% (mercato *sub* 3, posto a valle dei mercati della distribuzione della distribuzione di libri di varia e di scolastica).

30. In considerazione dell'attività svolta dalle società madri di EmmeEffe Libri e dai relativi gruppi di appartenenza, sono altresì interessati dall'Operazione: ***(i)*** il mercato dell'editoria di scolastica, posto a monte di quelli della distribuzione di libri di scolastica alle librerie e alla GDO, ***(ii)*** i mercati dell'editoria di varia e ***(iii)*** della promozione di libri di varia, posti a monte di quello della distribuzione di libri di varia alle librerie, nonché ***(iv)*** il mercato della vendita al dettaglio di libri nelle librerie fisiche, posto a valle di quelli della distribuzione di libri di varia e di scolastica. In tali mercati non vi sono, invece, sovrapposizioni tra le attività svolte dalle Parti in quanto TXT non è attiva in essi.

31. La società notificante ritiene che possa essere individuato un ulteriore mercato, distinto e separato rispetto a quelli della distribuzione dei libri scolastici (alle librerie, sia fisiche che *online*, e alla GDO), ovvero il mercato della "copertinatura" dei libri di scolastica, in considerazione delle caratteristiche di tale servizio e della *ratio* dell'Operazione. Infatti, il servizio di copertinatura appare distinto da quello di fornitura all'ingrosso di libri *[omissis]*[19].

32. Tuttavia, tale posizione della società notificante non appare condivisibile in considerazione del fatto che per il grossista di libri il servizio di copertinatura appare accessorio e opzionale rispetto all'attività principale. Infatti, la copertinatura non viene mai offerta dai grossisti separatamente rispetto alla fornitura del testo scolastico e, sebbene il servizio di copertinatura venga offerto in maniera autonoma da un solo operatore di mercato (CoLibrì System S.p.A.), che opera con un modello di *business* diverso, il carattere di accessorietà del servizio in questione per i grossisti di libri scolastici appare prevalente.

33. Fermo restando che non si ritiene necessario individuare un distinto mercato di servizi di copertinatura, ad ogni modo, le modalità e le condizioni di fornitura di tali servizi, potranno comunque essere presi in considerazione ai fini della valutazione dell'operazione in esame proprio in ragione del rapporto di accessorietà rispetto alla fornitura all'ingrosso di libri scolastici.

IV.3 I mercati dove si realizzano sovrapposizioni di attività tra le Parti

IV.3.1 Il mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche online)

34. Si osserva preliminarmente che la distribuzione di libri di scolastica riguarda tutte le tipologie di testi per la scuola, senza distinzione dei relativi cicli (scuola primaria e secondaria) in quanto gli operatori attivi (editori, distributori indipendenti e grossisti) distribuiscono entrambe le tipologie di testi[20].

35. Più in particolare, nella fase di distribuzione operano, oltre agli editori che svolgono direttamente tale attività per i propri libri, figure intermedie distinte, ossia i distributori e i grossisti[21].

---

[19] Si veda doc. 128 (Formulario, pag. 30).

[20] Si vedano *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, provvedimento n. 25807 del 21 gennaio 2016, in Bollettino n. 50/2015; *C12274 - Emmeeffe Libri/Centro Libri*, cit. e *C12636 - Emmelibri/D.M.B*, cit..

[21] Si vedano *C12274 – EmmeEffe Libri/Centro Libri*, cit. e *C12393 - Arnoldo Mondadori Editore/De Agostini Scuola*, cit..

I distributori svolgono la propria attività sulla base di contratti con le case editrici, per conto delle quali riforniscono i punti vendita; oltre ai distributori *captive*, integrati nei gruppi editoriali e che distribuiscono prevalentemente i propri titoli, operano sul mercato distributori indipendenti, che svolgono il medesimo servizio per conto di case editrici terze.

I grossisti acquistano invece i libri in nome e per conto proprio e li rivendono ai punti vendita, offrendo di norma titoli di diversi editori o distributori. I grossisti consentono, pertanto, alle librerie di rifornirsi, attraverso un unico interlocutore, di titoli pubblicati da diversi editori e di effettuare ordini anche di dimensioni contenute.

36. Sia le librerie fisiche che quelle *online* possono rifornirsi sia dai distributori (o editori integrati) che dai grossisti. La scelta tra i due canali riflette un bilanciamento tra esigenze di natura diversa: i distributori garantiscono condizioni economiche più favorevoli (con sconti maggiori sul prezzo di copertina) mentre i grossisti garantiscono un assortimento più ampio (senza necessità di rivolgersi a più editori/distributori) e in pronta consegna (senza necessità di tenere i testi in magazzino). Tendenzialmente, le librerie indipendenti e le cartolibrerie si riforniscono prevalentemente dai grossisti mentre le librerie più strutturate si riforniscono direttamente dagli editori o dai distributori di zona.

37. Secondo quanto rappresentato dalla società notificante, nel mercato sono attivi gli editori che curano, operando in proprio ovvero servendosi di distributori indipendenti, circa il 40% delle vendite ai rivenditori al dettaglio mentre il restante 60% delle forniture transita tramite i grossisti.

38. In analogia con i precedenti dell'Autorità riguardanti il mercato della distribuzione di libri di varia [22], si ritiene che, ai fini della determinazione dell'ambito merceologico del mercato in esame, possa rilevare la sola attività di distribuzione per conto terzi. Questa, infatti, sembra essere la sola attività contendibile, a differenza di quanto avviene per la distribuzione di libri di scolastica svolta *in house* dagli editori[23]. Ad ogni modo, la dimensione complessiva dell'attività svolta, comprensiva dei servizi di distribuzione *in house* degli editori, può venire in rilievo ai fini della valutazione della posizione competitiva dei diversi operatori, con particolare riferimento all'eventuale esistenza di capacità produttiva inutilizzata che possa essere messa a disposizione di soggetti terzi.

39. Sotto il profilo geografico, occorre considerare che i principali operatori – distributori e grossisti – (TXT, Centro Libri, Fratelli Petrillo Distribuzione, Mantegna Libri, Leaweb), offrono i loro servizi, inclusa la consegna, in tutto il territorio nazionale. Pertanto, la dimensione geografica del mercato in questione appare coprire tutto il territorio nazionale. Peraltro, anche gli editori, che almeno in parte curano direttamente la distribuzione dei propri libri (Zanichelli, Mondadori, Sanoma, La Scuola), sono attivi a livello nazionale.

40. Nel 2025 il mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (di catena, indipendenti e *online*), come sopra definito, ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro

I distributori provvedono al rifornimento dei punti vendita e alla gestione dei relativi rapporti commerciali per conto degli editori, i grossisti invece acquistano i libri e li rivendono in nome e per conto proprio trattando normalmente i titoli di diversi editori (senza vincoli di esclusiva).

[22] Si vedano, tra gli altri, *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit. e *C12431 - Arnoldo Mondadori Editore/A.L.I. Agenzia Libraria International*, provvedimento n. 30052 del 1° marzo 2022, in Bollettino n. 10/2022.

[23] Si precisa che tale attività *in house* comprende quelle svolta tramite distributori *captive* mentre non comprende quella affidata a distributori indipendenti.

(prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro (Tabella 1).

Tabella 1 – Dimensione del mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche online) valore (milioni di euro) e in volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*
Volume	*[10-20]*	*[10-20]*	*[10-20]*	*[10-20]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

41. Nel mercato in esame, EmmeEffe Libri/Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[45-50%]* in valore e al *[45-50%]* in volume, *[omissis]* rispetto all'anno precedente in cui la quota era pari al *[40-45%]* sia in volume che in valore; TXT rappresentava il *[1-5%]* (sia in volume che in valore) del mercato nel 2025, mostrando una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente in cui la quota era del *[1-5%]* (sia in volume che in valore) (Tabelle 2 e 3). All'esito dell'operazione comunicata, EmmeEffe Libri/Messaggerie deterrà una quota stimabile pari al *[50-55%]* in valore e al *[50-55%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

Tabella 2 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche online) in valore

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[40-45%]*	*[45-50%]*
TXT	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[50-55%]*	*[50-55%]*	*[45-50%]*	*[50-55%]*
Mantegna	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Leaweb	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Mega Libri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Altri	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

Tabella 3 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche online) in volume

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[40-45%]*	*[45-50%]*
TXT	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[50-55%]*	*[50-55%]*	*[45-50%]*	*[50-55%]*
Mantegna	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Leaweb	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Mega Libri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Altri	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

42. I valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI), calcolati a partire dalle quote di mercato relative al 2025[24], passerebbero rispettivamente da 3.090 (in valore) e 2.875 (in volume), nello scenario precedente alla concentrazione, a 3.521 e 3.285, nello scenario *post* concentrazione (Tabella 4). Pertanto, l'operazione comunicata porterà a un incremento dell'indice HHI di 431, considerando le quote in valore, e di 410, considerando le quote in volume.

Tabella 4 – Valori dell'indice Herfindahl-Hirschman

	Scenario pre-merger	Scenario post-merger	Delta
Valore	3.090	3.521	431
Volume	2.875	3.285	410

Fonte: elaborazione su dati forniti dalla società notificante

43. Si precisa che, all'interno del mercato in esame, la sovrapposizione tra le attività delle Parti si verifica limitatamente al segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche (di catena e indipendenti), su cui pertanto si forniranno dati di dettaglio nell'analisi che segue, non essendo la *Target* attiva nella distribuzione di libri di scolastica *online*.

44. Il segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche (di catena e indipendenti) nel 2025 ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro (Tabella 5).

[24] Si precisa che anche considerando solo le quote di mercato delle Parti (scenario a queste più favorevole) il valore di partenza dell'indice HHI sarebbe superiore a 2.000 (2.315 in valore e 2.100 in volume), fermo restando il valore del delta (che è indipendente dalla struttura del resto del mercato) superiore a 150.

Tabella 5 – Dimensione del segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*
Volume	*[10-20]*	*[10-20]*	*[10-20]*	*[10-20]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (docc. 1 e 128)

45. In tale segmento, EmmeEffe Libri/Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[40-45%]* (sia in valore che in volume), sostanzialmente stabile rispetto al *[40-45%]* (sia in valore che in volume) dell'anno precedente; TXT rappresentava il *[5-10%]* in valore e il *[1-5%]* in volume del mercato nel 2025, mostrando una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente in cui la quota era del *[5-10%]* in valore e del *[1-5%]* in volume (Tabelle 6 e 7). All'esito dell'operazione comunicata, EmmeEffe Libri/Messaggerie deterrà una quota stimabile pari al *[45-50%]* in valore e al *[45-50%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

Tabella 6 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche in valore

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[40-45%]*
TXT	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*
Mantegna	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Leaweb	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Mega Libri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Altri	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (docc. 1 e 128)

Tabella 7 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche in volume

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[40-45%]*
TXT	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*
Mantegna	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Leaweb	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Mega Libri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Altri	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (docc. 1 e 128)

46. I valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) calcolati a partire dalle quote di mercato nel 2025[25], passerebbero rispettivamente da 2.653 (in valore) e 2.576 (in volume), nello scenario precedente alla concentrazione, a 3.079 e 3.020, nello scenario *post* concentrazione (Tabella 8). Pertanto, l'operazione comunicata porterà a un incremento dell'indice HHI di 426, considerando le quote in valore, e di 344, considerando le quote in volume.

Tabella 8 – Valori dell'indice Herfindahl-Hirschman

	Scenario pre-merger	Scenario post-merger	Delta
Valore	2.653	3.079	426
Volume	2.576	3.020	344

Fonte: elaborazione su dati forniti dalla società notificante

IV.3.2 Il mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO

47. Il mercato della distribuzione di libri scolastici verso la GDO appare distinto rispetto al contiguo mercato della distribuzione di libri scolastici alle librerie (anche *online*) in ragione di alcune specifiche peculiarità del rifornimento di libri scolastici alla GDO[26]. Infatti, la distribuzione verso questi operatori è svolta esclusivamente da grossisti specializzati che utilizzano *software* dedicati e macchinari specifici (quali i *sorter*[27]), e che curano altresì la predisposizione di aree *ad hoc* all'interno delle superfici commerciali.

48. Le famiglie possono effettuare il proprio ordine direttamente sui siti della GDO, attraverso una piattaforma B2C messa a disposizione dal grossista. La GDO offre quindi un servizio ai consumatori finali consistente nel poter ritirare blocchi di libri adozionali, ordinati anche tramite la suddetta piattaforma, composti e spediti da grossisti specializzati. I principali operatori della distribuzione di libri scolastici alla GDO forniscono, di norma, anche il servizio di copertinatura dei libri[28].

49. Per quanto concerne le modalità di approvvigionamento, gli operatori della GDO rivalutano in maniera comparativa e con cadenza annuale le condizioni di fornitura. Al riguardo, EmmeEffe Libri ha evidenziato che gli operatori della GDO mettono sistematicamente in concorrenza i propri fornitori (grossisti di libri scolastici) attraverso procedure competitive periodiche (tipicamente su base annuale), finalizzate a massimizzare i propri margini. Per quanto concerne l'Acquirente (tramite Centro Libri) e l'Acquisita (TXT), gli esiti delle suddette procedure competitive,

[25] Si precisa che anche considerando solo le quote di mercato delle Parti (scenario a queste più favorevole) il valore di partenza dell'indice HHI sarebbe compreso tra 1.000 e 2.000 (1.708 in valore e 1.699 in volume), fermo restando il valore del delta (che è indipendente dalla struttura del resto del mercato) superiore a 250.

[26] Diversamente dalle librerie, nella GDO la rivendita di libri di scolastica rappresenta un'occasione di fidelizzazione commerciale dei clienti, da sfruttare per sostenere la vendita del resto dei propri prodotti (Indagine Conoscitiva IC57 - *Editoria scolastica in Italia*, Rapporto Finale, § 209).

[27] Il *sorter* è un sistema di smistamento automatico degli ordini che serve a ordinare e separare la merce in base alla sua destinazione finale, e in concreto separa i testi scolastici predisponendo per ciascuno studente un pacco con i libri ordinati.

[28] A tal fine i grossisti utilizzano macchine industriali specializzate di cui dispongono in forza di specifici investimenti.

relativamente al periodo 2022-2025, evidenziano che *[omissis]*[29]. Ciò si riscontra anche quando, tra il 2022 e il 2023, in concomitanza con l'uscita dal mercato di un operatore rilevante, *[omissis]*[30].

50. Sotto il profilo geografico, analogamente a quanto avviene per la distribuzione alle librerie (anche *online*), i principali operatori (TXT, Centro Libri, Fratelli Petrillo Distribuzione, Leaweb) operano a livello nazionale. Tale circostanza, unita al ricorso a procedure competitive per la selezione dei fornitori, fa ritenere che le condizioni competitive siano omogenee a livello nazionale. Pertanto, si ritiene che la dimensione geografica del mercato in esame possa essere definita nazionale.

51. Nel 2025 il mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO, come sopra definito, ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro (Tabella 9).

Tabella 9 – Dimensione del mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*
Volume	*[1-10]*	*[1-10]*	*[1-10]*	*[1-10]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (docc. 1 e 128)

52. Nel mercato in esame, EmmeEffe Libri deteneva nel 2025 una quota pari al *[10-15%]* (sia in valore che in volume), *[omissis]* rispetto al *[5-10%]* dell'anno precedente (sia in volume che in valore); nel medesimo anno, TXT rappresentava il *[45-50%]* in valore e il *[45-50%]* in volume del mercato, mostrando *[omissis]* rispetto all'anno precedente quando la quota era del *[45-50%]* in valore e del *[45-50%]* in volume (Tabelle 10 e 11). All'esito dell'operazione comunicata, EmmeEffe Libri deterrà una quota stimabile pari al *[55-60%]* in valore e al *[60-65%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

Tabella 10 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO in valore

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*
TXT	*[50-55%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*
Quota congiunta	*[55-60%]*	*[55-60%]*	*[55-60%]*	*[55-60%]*
Petrillo	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*
Altri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

[29] Si vedano informazioni sui rapporti di fornitura di Centro Libri e TXT ad operatori della GDO nel periodo 2022-2025 (doc. 128, Formulario).

[30] *[omissis]*.

Tabella 11 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO in volume

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*
TXT	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*
Quota congiunta	*[50-55%]*	*[55-60%]*	*[55-60%]*	*[60-65%]*
Petrillo	*[40-45%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*
Altri	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

53. I valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) calcolati a partire dalle quote di mercato nel 2025[31], passerebbero rispettivamente da 3.849 (in valore) e 3.929 (in volume), nello scenario precedente alla concentrazione, a 4.983 e 5.147, nello scenario *post* concentrazione (Tabella 12). Pertanto, l'operazione comunicata porterà a un incremento dell'indice HHI di 1.134, considerando le quote in valore, e di 1.217,7, considerando le quote in volume.

Tabella 12 – Valori dell'indice Herfindahl-Hirschman

	Scenario pre-merger	Scenario post-merger	Delta
Valore	3.849	4.983	1.134
Volume	3.929	5.147	1.218

Fonte: elaborazione su dati forniti dalla società notificante

IV.3.3 Il mercato della vendita di prodotti editoriali online

54. Nei precedenti dell'Autorità[32], il mercato della vendita al dettaglio *online* di prodotti editoriali è stato considerato distinto dal contiguo mercato della vendita al dettaglio di libri (nelle librerie fisiche) in ragione delle sue peculiarità e specifiche caratteristiche.
È stato altresì ritenuto che all'interno di tale mercato possano essere distinti i segmenti della vendita *online* di libri cartacei e della vendita di *e-book*.
55. Peraltro, la società notificante ha considerato ulteriori e più fini segmentazioni evidenziando un segmento dei libri cartacei di varia, un segmento dei libri scolastici e un segmento degli *e-book*. Nel caso di specie non appare, ad ogni modo, necessario definire con precisione la segmentazione del mercato in quanto ciò non cambierebbe la valutazione concorrenziale dell'Operazione.
56. Sotto il profilo geografico, il mercato sembra coincidere con il territorio nazionale, in considerazione delle caratteristiche della domanda, che viene espressa principalmente da consumatori italiani e riguarda libri in lingua italiana.

[31] Si precisa che anche considerando solo le quote di mercato delle Parti (scenario a queste più favorevole) il valore di partenza dell'indice HHI sarebbe superiore a 2.000 (2.276 in valore e 2.602 in volume), fermo restando il valore del delta (che è indipendente dalla struttura del resto del mercato) nettamente superiore a 150.

[32] Si vedano, tra gli altri, *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, cit.; *C12123 - Librerie Feltrinelli-Emmelibri-Argo/JV*, cit. e *C12274 – EmmeEffe Libri/Centro Libri*, cit..

57. Nel 2025 il mercato della vendita di prodotti editoriali *online* ha raggiunto il valore di *[700-1.000]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[700-1.000]* milioni di euro (Tabella 13)[33].

Tabella 13 – Dimensione del mercato della vendita di prodotti editoriali online in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*
Volume	*[60-70]*	*[50-60]*	*[50-60]*	*[50-60]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

58. Nel mercato in esame, Feltrinelli e Messaggerie, tramite Stereo Online, detenevano nel 2025 una quota pari al *[10-15%]* in valore e al *[10-15%]* in volume, sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente in cui la quota era del *[10-15%]* in valore e del *[10-15%]* in volume. TXT rappresentava il *[1-5%]* in valore e l'*[1-5%]* in volume del mercato nel 2025, in tendenziale stabilità rispetto all'anno precedente in cui la quota era dell'*[1-5%]* in valore e dell'*[1-5%]* in volume (Tabelle 14 e 15). All'esito dell'operazione comunicata, Feltrinelli e Messaggerie verranno a detenere, quindi, una quota stimabile pari al *[10-15%]* in valore e al *[10-15%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

Tabella 14 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della vendita di prodotti editoriali online in valore

	2022	2023	2024	2025
Stereo Online	*[10-15%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
TXT	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Amazon	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*
Altri	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

[33] Si veda in particolare doc. 122 (risposta di EmmeEffe Libri del 31 agosto 2026). Per gli *e-book* il volume è espresso in numero di *download*.

Tabella 15 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della vendita di prodotti editoriali online in volume

	2022	2023	2024	2025
Stereo Online	*[10-15%]*	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
TXT	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Amazon	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[75-80%]*
Altri	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

59. I valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) calcolati a partire dalle quote di mercato nel 2025[34], passerebbero rispettivamente da 6.662 (in valore) e 6.559 (in volume), nello scenario precedente alla concentrazione, a 6.718 e 6.597, nello scenario *post* concentrazione (Tabella 16). Pertanto, l'operazione comunicata porterà a un incremento dell'indice HHI di 57, considerando le quote in valore, e di 38, considerando le quote in volume.

Tabella 16 – Valori dell'indice Herfindahl-Hirschman

	Scenario pre-merger	Scenario post-merger	Delta
Valore	6.662	6.718	57
Volume	6.559	6.597	38

Fonte: elaborazione su dati forniti dalla società notificante

60. Si precisa che, all'interno del mercato in esame, la sovrapposizione tra le attività delle Parti si verifica principalmente nel segmento della vendita di prodotti editoriali *online* di scolastica, su cui pertanto si forniranno dati di dettaglio.

61. Il segmento della vendita di prodotti editoriali *online* di scolastica nel 2025 ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro (Tabella 17).

Tabella 17 – Dimensione del segmento della vendita di prodotti editoriali online di scolastica in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*
Volume	*[10-20]*	*[1-10]*	*[1-10]*	*[1-10]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

62. In tale segmento, Feltrinelli e Messaggerie detenevano, tramite Stereo Online, nel 2025 una quota pari al *[10-15%]* (sia in valore che in volume), sostanzialmente stabile rispetto al *[10-15%]*

[34] Si precisa che l'elevato valore di partenza dell'indice HHI è sostanzialmente riferibile ad Amazon, fermo restando che il valore del delta (che è indipendente dalla struttura del resto del mercato) è inferiore a 150.

(sia in valore che in volume) dell'anno precedente; nel medesimo anno, TXT rappresentava il *[5-10%]* in valore e il *[5-10%]* in volume del mercato, mostrando *[omissis]* rispetto all'anno precedente in cui la quota era del *[5-10%]* in valore e del *[5-10%]* in volume (Tabelle 18 e 19). All'esito dell'operazione comunicata, quindi, Feltrinelli e Messaggerie verranno a detenere, tramite Stereo Online, una quota stimabile pari al *[20-25%]* in valore e al *[15-20%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

Tabella 18 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della vendita di prodotti editoriali online di scolastica in valore

	2022	2023	2024	2025
Stereo Online	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
TXT	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Amazon	*[70-75%]*	*[70-75%]*	*[65-70%]*	*[65-70%]*
Editori con i propri siti e altri	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

Tabella 19 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della vendita di prodotti editoriali online di scolastica in volume

	2022	2023	2024	2025
Stereo Online	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
TXT	*[1-5%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Quota congiunta	*[10-15%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Amazon	*[75-80%]*	*[70-75%]*	*[70-75%]*	*[70-75%]*
Editori con i propri siti e altri	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

IV.3.4. Il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche online)

63. Secondo quanto valutato nei precedenti dell'Autorità[35], il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie comprende sia i servizi rivolti alle librerie e cartolibrerie che quelli rivolti ai rivenditori *online*, quali Amazon e IBS. Il mercato non comprende invece i servizi rivolti agli operatori della GDO in relazione ai quali viene individuato un mercato distinto.

64. Sul mercato operano, dal lato dell'offerta, i distributori veri e propri e i grossisti[36]. L'attività di distribuzione vera e propria riguarda la gestione logistica dei flussi commerciali tra editori e

[35] Si vedano, tra gli altri, *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit.; *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, cit.; *C12274 - Emmeeffe Libri/Centro Libri*, cit. e *C12431 - Arnoldo Mondadori Editore/A.L.I. Agenzia Libraria International*, cit..

[36] Anche nel caso della varia, i distributori provvedono al rifornimento dei punti vendita e alla gestione dei relativi rapporti commerciali per conto degli editori, i grossisti invece acquistano i libri e li rivendono in nome e per conto proprio trattando normalmente i titoli di diversi editori (senza vincoli di esclusiva).

librerie, comprendendo la consegna dei libri, la gestione dei resi e la fatturazione, nonché la gestione del credito. La vendita all'ingrosso richiede la disponibilità di una varietà di libri in un numero di copie adeguato al fine di rispondere alle richieste dei rivenditori di libri in pronta consegna[37].

65. Posto che nel contesto italiano i principali gruppi editoriali sono integrati nella fase di distribuzione, offrendo altresì - in misura più o meno rilevante - i loro servizi anche ad altri editori non integrati, il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie si riferisce ai servizi resi a operatori terzi. La dimensione complessiva dell'attività svolta, comprensiva dei servizi prestati in conto proprio, può venire in rilievo ai fini della valutazione della posizione competitiva dei diversi operatori, con particolare riferimento all'eventuale esistenza di capacità produttiva inutilizzata che possa essere messa a disposizione di soggetti terzi[38].

66. Sotto il profilo geografico, il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie è di dimensione nazionale, in considerazione della rilevanza delle librerie di catena, della circostanza che gli operatori che offrono i servizi sono attivi sul territorio italiano e della sostanziale omogeneità che caratterizza le condizioni concorrenziali in Italia.

67. Nel 2025 il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche *online*) ha raggiunto il valore di *[595-700]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[595-700]* milioni di euro (Tabella 20).

Tabella 20 – Dimensione del mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche online) in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[595-700]*	*[595-700]*	*[595-700]*	*[595-700]*
Volume	*[30-40]*	*[40-50]*	*[30-40]*	*[30-40]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

68. Nel mercato in esame, EmmeEffe Libri deteneva nel 2025 una quota pari all'*[80-85%]* in valore e all'*[80-85%]* in volume, *[omissis]* rispetto all'anno precedente in cui la quota era dell'*[80-85%]* in valore e dell'*[80-85%]* in volume. TXT rappresentava *[inferiore all'1%]* (sia in valore che in volume) del mercato sia nel 2025 che nel 2024 (Tabelle 21 e 22). All'esito dell'operazione comunicata, EmmeEffe Libri deterrà una quota stimabile pari all'*[80-85%]* in valore e all'*[80-85%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025.

[37] I grossisti acquistano i libri, che poi rivendono alle librerie (anche *online*) e cartolibrerie, sia dagli editori che dai distributori.

[38] Si vedano, tra gli altri, *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit.; *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, cit.; *C12274 - Emmeeffe Libri/Centro Libri*, cit. e *C12431 - Arnoldo Mondadori Editore/A.L.I. Agenzia Libraria International*, cit..

Tabella 21 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche online) in valore

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*
TXT	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*
Ali	*[15-20%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*
Altri	*[inferiore all'1%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*	*[inferiore all'1%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

Tabella 22 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche online) in volume

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[75-80%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*
TXT	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[75-80%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*	*[80-85%]*
Ali	*[20-25%]*	*[15-20%]*	*[10-15%]*	*[15-20%]*
Altri	*[1-5%]*	*[inferiore all'1%]*	*[1-5%]*	*[1-5%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

69. I valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) calcolati a partire dalle quote di mercato nel 2025[39], passerebbero rispettivamente da 7.120 (in valore) e 6.832 (in volume), nello scenario precedente alla concentrazione, a 7.286 e 6.994, nello scenario *post* concentrazione (Tabella 23). Pertanto, l'operazione comunicata porterà a un incremento dell'indice HHI di 166, considerando le quote in valore, e di 162, considerando le quote in volume.

Tabella 23 – Valori dell'indice Herfindahl-Hirschman

	Scenario pre-merger	Scenario post-merger	Delta
Valore	7.120	7.286	166
Volume	6.832	6.994	162

Fonte: elaborazione su dati forniti dalla società notificante

[39] Nello specifico si sono considerate le quote di mercato delle Parti e dei concorrenti come riportate nel Formulario (doc. 128): tali dati riguardano i medesimi operatori indicati nelle Tabelle 22 e 23 e sono approssimati alla seconda cifra decimale. Inoltre, ai fini del calcolo dell'indice HHI si è considerata per TXT una quota pari all'1% (scenario più sfavorevole) mentre le società notificante ha affermato che la quota riferibile a TXT è invece inferiore a tale soglia.

70. Si precisa che, all'interno del mercato in esame, la sovrapposizione tra le attività delle Parti si verifica limitatamente al segmento della distribuzione di libri di varia alle librerie fisiche (di catena e indipendenti)[40], con quote sostanzialmente corrispondenti a quelle detenute nel mercato considerato nel suo complesso.

IV.3.5 Il mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO

71. In ragione delle specifiche caratteristiche della vendita al dettaglio nel canale della GDO, la relativa distribuzione costituisce un mercato distinto, seppur contiguo, rispetto a quello della distribuzione alle librerie e cartolibrerie ivi comprese le librerie *online*. L'Autorità nei propri precedenti ha infatti definito un mercato della distribuzione dei libri di varia alla GDO in virtù della diversità dei servizi richiesti e della domanda espressa, e, dunque, della presenza di operatori specializzati per i punti vendita della GDO[41].

72. Sotto il profilo geografico, il mercato della distribuzione di libri alla GDO è di dimensione nazionale in considerazione della circostanza che gli operatori che offrono i servizi sono attivi sul territorio italiano, e quindi della sostanziale omogeneità che caratterizza le condizioni concorrenziali in Italia.

73. Nel 2025 il mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO ha raggiunto il valore di *[36-100]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[36-100]* milioni di euro (Tabella 24).

Tabella 24 – Dimensione del mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[36-100]*	*[36-100]*	*[36-100]*	*[36-100]*
Volume	*[1-10]*	*[1-10]*	*[1-10]*	*[1-10]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

74. Nel mercato in esame, EmmeEffe Libri deteneva nel 2025 una quota pari al *[95-100%]* (sia in volume che in valore), stabile rispetto all'anno precedente; TXT rappresentava *[inferiore all'1%]* (sia in valore che in volume) del mercato nel 2025, anch'esso in tendenziale stabilità rispetto all'anno precedente (Tabelle 25 e 26). All'esito dell'operazione comunicata, EmmeEffe Libri deterrà una quota stimabile pari al *[95-100%]* (sia in volume che in valore), sulla base dei dati relativi al 2025.

40 La *Target* non è invece attiva nel segmento della distribuzione di libri di varia *online*.

41 Si vedano, tra gli altri, *C6937B – Messaggerie Libri/Rami di azienda di Stock Libri,* provvedimento n. 14394 del 15 giugno 2005, in Bollettino n. 24/2005; *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit.; *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, cit. e *C12636 - Emmelibri/D.M.B*, cit..

Tabella 25 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO in valore

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*
TXT	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*
Altri	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

Tabella 26 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO in volume

	2022	2023	2024	2025
EmmeEffe Libri	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*
TXT	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*	*[95-100%]*
Altri	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

75. Pertanto, il mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO presenta una struttura sostanzialmente monopolistica, preesistente rispetto all'operazione comunicata.

IV.4 I mercati verticalmente connessi

IV.4.1 Il mercato dell'editoria di scolastica

76. Feltrinelli è entrata, nel 2022, nell'editoria di scolastica e, di recente (settembre 2025), ha concluso un accordo con Treccani Scuola Editrice S.r.l. (di seguito, "Treccani")[42] per effetto del quale, *[omissis]*.

77. Al riguardo, si osserva che, tuttavia, l'accordo in questione *[omissis]*[43].

[omissis][44].

78. Alla luce di quanto sopra osservato, si illustreranno di seguito alcune considerazioni in merito all'ambito merceologico e geografico del mercato dell'editoria di scolastica in quanto verticalmente connesso con i mercati della distribuzione di scolastica (presso le librerie, fisiche e *online*, e presso la GDO).

---

42 Si veda comunicato stampa "*Feltrinelli e Treccani si alleano nell'editoria scolastica di qualità. Nasce un polo di eccellenza tra due delle più prestigiose case editrici italiane*".

43 *[omissis]* (doc. 128, Formulario, pag. 67).

44 Si veda doc. 128 (Formulario, allegato 43.1.1., file "*1 e 2. CdA Feltrinelli Spa_Settembre 2025*", *slides* 20 e 27).

79. Sotto il profilo merceologico, in alcune precedenti decisioni sia l'Autorità[45] che la Commissione[46] hanno ritenuto che i libri di testo per le scuole di ogni ordine (scuola primaria, scuola secondaria di primo grado e scuola secondaria di secondo grado) appartenessero ad un unico mercato rilevante, in considerazione delle relazioni di sostituibilità che potrebbero svilupparsi dal lato dell'offerta.

D'altra parte, la stessa Autorità in altri casi[47] ha distinto il mercato dell'editoria di testi per la scuola secondaria di primo e secondo grado da quello dell'editoria di libri per la scuola primaria. Ciò in considerazione della diversa regolamentazione relativa, in particolare, alla definizione del prezzo dei libri e della distinzione tra i soggetti sui quali ricade l'onere economico dell'acquisto: le famiglie nella scuola secondaria e le amministrazioni comunali nella scuola primaria.

80. Ad ogni modo, nel caso di specie, non appare necessario addivenire ad un'esatta definizione dell'ambito merceologico. Infatti, il mercato in esame viene in rilievo solo in quanto verticalmente connesso con i mercati della distribuzione per i quali, tuttavia, sfuma la distinzione tra scuola primaria e secondaria: i medesimi operatori provvedono, infatti, alla distribuzione per entrambi gli ordini scolastici nei medesimi canali *retail*.

81. Dal punto di vista geografico, il mercato dell'editoria scolastica presenta ampiezza nazionale in considerazione della circostanza per cui l'universo di riferimento è rappresentato dai lettori di lingua italiana, nonché della specificità nazionale della relativa regolamentazione[48].

82. Con riferimento alla struttura dell'offerta, nel mercato dell'editoria scolastica (qui considerato comprensivo sia delle attività riferite alla scuola primaria che di quelle relative alla scuola secondaria) operano circa quaranta case editrici[49]. In tale compagine, significativamente meno ampia rispetto a quanto osservabile nell'editoria di varia, dove operano migliaia di case editrici[50], si è consolidato nel corso del tempo un nucleo ristretto di grandi gruppi operatori. I principali gruppi editoriali attivi nel mercato dell'editoria di scolastica sono Mondadori (quota di mercato stimabile, in valore, pari a 31,8% nel 2024 e 32,5% nel 2025), Zanichelli (25,1% nel 2024 e 25,6% nel 2025), Sanoma (13,5% nel 2024 e 13,1% nel 2025) e La Scuola (8,1% nel 2024, 8% nel 2025). Nel complesso, la quota di mercato (in valore) attribuibile i restanti editori era del 21,5% nel 2024 e del 20,8% nel 2025[51].

83. Con specifico riferimento a Feltrinelli, risulta che essa ha generato un fatturato, riferito all'editoria dei libri di scolastica nella scuola secondaria, pari a *[1-10]* milioni di euro nel 2024 e a

---

45 Si veda *C6584 - Edumond Le Monnier/Texto*, provvedimento n. 13480 del 4 agosto 2004, in Bollettino n. 32/2004; *C7712 - Pearson/Paravia Bruno Mondadori Editori*, provvedimento n. 15525 del 24 maggio 2006, in Bollettino n. 21/2006 e *C12023 - Arnoldo Mondadori Editore/Rcs Libri*, cit..
In tale ultimo caso, in particolare, l'Autorità, in relazione ai testi adozionali, ha escluso già in fase I che l'operazione potesse determinare la costituzione di una posizione dominante e, per tale ragione, il mercato non è stato oggetto di approfondimento istruttorio nella fase II, che invece ha riguardato altri mercati dell'editoria.

46 Si veda decisione della Commissione europea *M.2978 – Lagardere/Natexis/Vup* del 7 gennaio 2004.

47 Si vedano *C12393 - Arnoldo Mondadori Editore/De Agostini Scuola*, cit.; *I692 - Mercato della scolastica*, provvedimento n. 18286 del 24 aprile 2008, in Bollettino n. 16/2008 e *I848 - Problematiche concernenti l'attività di promozione nel mercato dell'editoria scolastica*, provvedimento n. 28474 del 1° dicembre 2020, in Bollettino n. 50/2020.

48 Si veda *C12393 - Arnoldo Mondadori Editore/De Agostini Scuola*, cit..

49 Si veda Indagine Conoscitiva *IC57 - Editoria scolastica in Italia*, Rapporto Finale (pagg. 53-54).

50 Si veda AIE, *Rapporto sullo stato dell'editoria in Italia 2025* (doc. 1, all. 24, pag. 14).

51 Si veda Formulario (doc. 128) e Gruppo Mondadori, *Relazione finanziaria annuale 2025* (pag. 62).

[1-10] milioni di euro nel 2025. Tali valori corrispondono a quote di mercato (relativamente all'editoria di libri di scuola secondaria) stimabili pari, rispettivamente, allo *[inferiore all'1%]* e allo *[inferiore all'1%]* [52].

IV.4.2 I mercati dell'editoria di varia

84. Nei precedenti dell'Autorità, i libri di varia sono stati costantemente distinti dai libri scolastici[53]. All'interno della categoria dei libri di varia sono state considerate ulteriori distinzioni in ragione dei contenuti offerti, che risultano tra loro non intercambiabili tenuto conto della domanda espressa dai lettori, sulla cui base le librerie operano le proprie scelte di assortimento tra le diverse tipologie di libri[54]. Inoltre, si è ritenuto di distinguere gli *e-book* dai libri cartacei in considerazione delle peculiarità dei libri digitali (si pensi ai flussi digitali, alla necessità di un *device* per la lettura, alle infrastrutture elettroniche per la distribuzione e la vendita), che si riverberano sulla relativa filiera anche con riferimento agli operatori in essa presenti (piattaforme di distribuzione e di vendita).

85. In particolare, nei precedenti sono stati considerati i seguenti mercati dell'editoria: ***(i)*** libri di narrativa e saggistica; ***(ii)*** libri per ragazzi; ***(iii)*** libri d'arte; ***(iv)*** guide e manuali; ***(v)*** opere accademiche e professionali; ***(vi)*** fumetti; ***(vii)*** dizionari ed enciclopedie e ***(viii)*** *e-book*[55].

86. Sotto il profilo geografico, i suddetti mercati presentano un'estensione nazionale per ragioni linguistiche e per la sostanziale omogeneità delle condizioni concorrenziali su tutto il territorio nazionale.

87. Nel caso di specie, come detto, i mercati dell'editoria di varia rilevano in ragione della relazione verticale con i mercati della distribuzione di libri di varia, alle librerie (anche *online*) e alla GDO, e, pertanto, sfuma la rilevanza della distinzione tra le diverse categorie.

88. Considerando il complesso dei mercati dell'editoria dei libri di varia, nel 2025 sono stati venduti oltre *[36-100]* milioni di libri per un valore (di copertina) pari a *[1-2]* miliardi di euro. Nell'aggregato in esame, le controllanti di EmmeEffe Libri, Messaggerie e Feltrinelli, nel 2025 detenevano una quota congiunta pari al *[15-20%]* in valore e al *[20-25%]* in volume, sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente in cui la quota era del *[15-20%]* in valore e al *[15-20%]* in volume. Il principale concorrente è Mondadori, che nel 2025 aveva una quota pari al *[25-30%]* in valore e al *[25-30%]* in volume.

89. Fermo restando che, ai fini dell'operazione in esame sfuma la rilevanza della distinzione tra la diverse categorie di libri di varia, volendo considerare, per completezza, quelli che sono di gran lunga i mercati di maggiori dimensioni, vale a dire i mercati dell'editoria ***(i)*** dei libri di narrativa e saggistica e ***(ii)*** dei libri per ragazzi, la quota congiunta di Messaggerie e Feltrinelli nel 2025 si

---

[52] Si veda Formulario (doc. 128, nota 57 e pag. 67).

[53] Si vedano, tra gli altri, *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit. e *C12123 - Librerie Feltrinelli-Emmelibri-Argo/JV*, cit..

[54] Si vedano *C12023 – Arnoldo Mondadori Editore/RCS Libri*, cit. e *C12123 - Librerie Feltrinelli-Emmelibri-Argo/JV*, cit..

[55] Nei precedenti era stato altresì definito un mercato dell'editoria di *e-book*. Tale mercato non viene in rilievo nel caso di specie in quanto non vi è sovrapposizione di attività delle Parti nel mercato a monte della distribuzione di *e-book* (dove sono presenti solo Messaggerie e Feltrinelli, tramite Edigita, mentre non è presente TXT). Inoltre, nel mercato della vendita *online* di prodotti editoriali, e in particolare nel segmento degli *e-book*, la quota di mercato congiunta delle Parti non raggiunge il 30%.

attesta, rispettivamente, al *15-20%]* in valore e al *[20-25%]* in volume nel primo mercato e al *[15-20%]* in valore e al *[15-20%]* in volume nel secondo.

IV.4.3 Il mercato della promozione di libri di varia

90. Al mercato dei servizi di promozione afferiscono le attività volte a far conoscere i libri agli intermediari di vendita (librerie e GDO) al fine di sollecitarne l'acquisto[56]. Tali attività sono riferite ai libri di varia in generale, a prescindere dal genere letterario; in alcuni casi, esse vengono svolte direttamente dagli editori, mentre in altri casi sono svolte per il tramite di società terze, che operano per conto degli editori in qualità di agenti.

91. Sotto il profilo geografico, il mercato della promozione di libri di varia presenta dimensione nazionale, in considerazione della circostanza che gli operatori che offrono i servizi sono attivi su tutto il territorio italiano e della conseguente sostanziale omogeneità che caratterizza le condizioni concorrenziali in Italia[57].

92. Le controllanti di EmmeEffe Libri, vale a dire Messaggerie e Feltrinelli, sono attive nella promozione di libri di varia per editori terzi tramite le società Emme Promozione S.r.l. e PDE S.r.l.. Nel mercato in esame[58], Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[20-25%]* in valore e al *[15-20%]* in volume; Feltrinelli rappresentava il *[30-35%]* in valore e il *[25-30%]* in volume del mercato (Tabelle 27 e 28).

Tabella 27 – Quote di mercato delle Parti nel mercato della promozione di libri di varia in valore

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie (tramite Emme Promozione)	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*
Feltrinelli (tramite PDE)	*[20-25%]*	*[25-30%]*	*[30-35%]*	*[30-35%]*
Quota congiunta	*[40-45%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[50-55%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

56 Si vedano, tra gli altri, *C12428 - Arnoldo Mondadori Editore/Dea Planeta-Libromania*, provvedimento n. 30041 del 22 febbraio 2022, in Bollettino n. 9/2022 e *C12431 - Arnoldo Mondadori Editore/A.L.I. Agenzia Libraria International*, cit.. Si distinguono dai servizi di promozione le attività di comunicazione, generalmente curate dagli uffici stampa degli editori: queste ultime, infatti, pur essendo parimenti volte a far conoscere i libri pubblicati al fine di sollecitarne l'acquisto, sono indirizzate ai lettori.

57 Si veda *C12023 – Arnoldo Mondadori Editore/RCS Libri*, cit..

58 Nel 2025 il mercato della promozione di libri di varia, come sopra definito, ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro.

Tabella 28 – Quote di mercato delle Parti nel mercato della promozione di libri di varia in volume

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie (tramite Emme Promozione)	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Feltrinelli (tramite PDE)	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*
Quota congiunta	*[35-40%]*	*[40-45%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

93. Pertanto, sulla base dei dati relativi al 2025, Messaggerie e Feltrinelli detengono una quota di mercato congiunta del *[50-55%]* in valore e *[45-50%]* in volume[59].

IV.4.4 Il mercato della vendita di libri nelle librerie

94. Nei precedenti che interessavano la filiera dei libri di varia, l'Autorità ha identificato il mercato della vendita al dettaglio di libri di varia nelle librerie fisiche, distinguendolo dal mercato della vendita al dettaglio *online* di prodotti editoriali in ragione delle sue peculiarità e specifiche caratteristiche[60].

95. Più di recente, l'Autorità ha definito il mercato della vendita al dettaglio di libri, nel cui perimetro ha ricompreso sia i libri di varia che quelli di scolastica, in ragione del fatto che, in generale, le librerie, mediante la vendita di libri scolastici, realizzano solo una porzione minoritaria del loro fatturato, avendo la necessità di integrare tale attività, di natura stagionale, con la commercializzazione di altre tipologie di libri[61]. Ciò appare indicativo del fatto che i libri scolastici non sono idonei, da soli, a generare ricavi sufficienti a coprire i costi di un punto vendita.

96. Al riguardo, la società notificante ha evidenziato che il libro scolastico è parte dell'offerta della maggioranza delle librerie italiane, sia fisiche che *online*. L'Associazione Librai Italiani (ALI) stima che i libri scolastici sono presenti nell'offerta di circa il 51,8% delle librerie mentre solo il 39,8% delle librerie non commercializza né libri di scolastica né libri universitari[62].

97. Con riferimento alla dimensione geografica, in linea con i precedenti[63], il mercato della vendita al dettaglio di libri può essere considerato locale, in ragione della ridotta mobilità dei consumatori nell'acquisto dei prodotti editoriali. Per altri versi, viene altresì in rilievo la dimensione nazionale, tenuto conto della relazione verticale del mercato in esame con i mercati della distribuzione all'ingrosso (di libri di varia e di scolastica alle librerie) che hanno dimensione nazionale. Inoltre, per quanto concerne le Parti, le politiche commerciali applicate nelle librerie

59 Tali quote sono all'incirca pari al *[omissis]* rispetto a quelle del principale concorrente, NewMedi (nato dalla fusione tra Promedi e Nw Consulenza Marketing Edit.), che nel 2025 deteneva una quota pari al *[25-30%]* in valore e al *[20-25%]* in volume.

60 Si vedano, tra gli altri, *C12274 – Emmeeffe Libri/Centro Libri*, cit.; *C11957 – Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit. e *C12023 – Arnoldo Mondadori Editore/RCS Libri*, cit..

61 Si veda *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, cit..

62 Si veda ALI, *Osservatorio sulle librerie in Italia | Giugno 2025*.

63 Da ultimo, *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, cit..

[omissis][64]. Tutto ciò considerato, nel caso di specie, si considereranno sia la dimensione locale, approssimata a questo stadio dell'analisi al livello provinciale, sia la dimensione nazionale.

98. Nel 2025 il mercato della vendita al dettaglio di (tutti i) libri, come sopra definito, ha raggiunto il valore di *[1-2]* miliardi di euro (prezzo di copertina), analogo all'anno precedente (Tabella 29).

Tabella 29 – Dimensione del mercato della vendita al dettaglio di libri in valore (miliardi di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[1-2]*	*[1-2]*	*[1-2]*	*[1-2]*
Volume	*[70-80]*	*[70-80]*	*[70-80]*	*[70-80]*

Fonte: dati forniti dalla società notificante (doc. 128)

99. Le controllanti di EmmeEffe Libri, vale a dire Messaggerie e Feltrinelli, sono attive nella vendita al dettaglio di libri tramite le società le catene Ubik e Libraccio (facenti capo alle controllate di Messaggerie Ubik, LNT e Libraccio) e alla catena di librerie Feltrinelli. Nel mercato in esame, a livello nazionale, Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[5-10%]* in valore e al *[5-10%]* in volume; Feltrinelli rappresentava il *[15-20%]* in valore e il *[15-20%]* in volume del mercato (Tabelle 30 e 31). Pertanto, la quota di mercato congiunta può essere stimata, sulla base dei dati del 2025, pari al *[25-30%]* circa in valore e *[25-30%]* in volume (a livello nazionale).

Tabella 30 – Quote di mercato delle Parti nel mercato della vendita al dettaglio di (tutti i) libri in valore

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie (tramite Ubik, LNT e Libraccio)	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Feltrinelli	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Quota congiunta	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

Tabella 31 – Quote di mercato delle Parti nel mercato della vendita al dettaglio di (tutti i) libri in volume

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie (tramite Ubik, LNT e Libraccio)	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Feltrinelli	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[20-25%]*	*[15-20%]*
Quota congiunta	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

64 *[omissis]* (doc. 128, risposta di EmmeEffe Libri del 23 ottobre 2026).

100. All'interno del mercato in esame, il segmento della vendita al dettaglio di libri di scolastica (nelle librerie fisiche, di catena e indipendenti) nel 2025 ha raggiunto il valore di *[100-595]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[100-595]* milioni di euro (Tabella 32).

Tabella 32 – Dimensione del segmento della vendita al dettaglio di libri di scolastica in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*	*[100-595]*
Volume	*[20-30]*	*[20-30]*	*[10-20]*	*[10-20]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

101. In tale segmento, a livello nazionale, Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[5-10%]* (sia in volume che in valore), in tendenziale stabilità rispetto al *[5-10%]* dell'anno precedente (Tabelle 33 e 34). Feltrinelli rappresentava lo *[inferiore all'1%]* del mercato (sia in volume che in valore), *[omissis]* rispetto allo *[inferiore all'1%]* dell'anno precedente. Pertanto, si può stimare che, congiuntamente, le controllanti di EmmeEffe Libri detengono una quota stimabile pari al *[5-10%]* (sia in volume che in valore) nel segmento della vendita al dettaglio di libri di scolastica.

Tabella 33 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della vendita di libri di scolastica in valore

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Feltrinelli	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

Tabella 34 – Quote di mercato delle Parti e dei principali concorrenti nel segmento della vendita di libri di scolastica in volume

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Feltrinelli	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*	*[inferiore all'1%]*
Quota congiunta	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

102. Passando a considerare, all'interno del mercato in esame, il segmento della vendita al dettaglio di libri di varia (nelle librerie fisiche, di catena e indipendenti), risulta che nel 2025 ha raggiunto il valore di *[700-1.000]* milioni di euro (prezzo di copertina), *[omissis]* rispetto all'anno precedente, in cui era pari a *[700-1.000]* milioni di euro (Tabella 35).

Tabella 35 – Dimensione del segmento della vendita al dettaglio di libri di varia in valore (milioni di euro) e volume (milioni di copie)

	2022	2023	2024	2025
Valore	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*	*[700-1.000]*
Volume	*[50-60]*	*[50-60]*	*[50-60]*	*[50-60]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

103. In tale segmento, a livello nazionale, Messaggerie deteneva nel 2025 una quota pari al *[10-15%]* circa (sia in volume che in valore); Feltrinelli rappresentava il *[25-30%]* circa (sia in valore che in volume) del mercato (Tabelle 36 e 37). Pertanto, la quota di mercato congiunta può essere stimata, sulla base dei dati del 2025, pari al *[35-40%]* circa (sia in volume che in valore).

Tabella 36 – Quote di mercato delle Parti nel segmento della vendita al dettaglio di libri di varia in valore

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Feltrinelli	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*
Quota congiunta	*[30-35%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

Tabella 37 – Quote di mercato delle Parti nel segmento della vendita al dettaglio di libri di varia in volume

	2022	2023	2024	2025
Messaggerie	*[5-10%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Feltrinelli	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*
Quota congiunta	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalla società notificante (doc. 128, all. 27)

104. Tenuto conto del fatto che, come emerge dai dati sopra riportati, nel mercato della vendita al dettaglio di libri le Parti detengono quote *[omissis]* (nel 2025 *[25-30%]* in valore e *[25-30%]* in volume), si ritiene utile approfondire l'analisi considerano anche la dimensione locale, approssimata a questo stadio dell'analisi al livello provinciale.

105. Tutto ciò premesso, a livello provinciale, Messaggerie e Feltrinelli detenevano nel 2025 congiuntamente nella vendita al dettaglio di libri (sia di varia che di scolastica) una quota superiore al 30% in *[20-30]* province, considerando le quote in valore, in *[20-30]* province, considerando le quote in volume. Vale evidenziare che le province in questione rappresentavano il *[45-50%]* in valore e il *[55-60%]* in volume rispetto all'ammontare complessivo delle vendite di libri realizzate nel 2025.

106. Con riferimento all'attività di vendita di libri di scolastica da parte di Feltrinelli, vale evidenziare che, a partire dal 2022, le librerie a insegna Feltrinelli svolgono, con cadenza annuale, una campagna promozionale che, nel periodo giugno-ottobre, consente la prenotazione dei libri di

scolastica e la contestuale emissione di *voucher* sconto spendibili sull'acquisto di prodotti diversi dai libri (cartoleria, giocattolo, musica, *home video*). Inoltre, per quanto concerne l'approvvigionamento di libri di scolastica, rileva il fatto che *[omissis]*[65].

V. VALUTAZIONI

V.1. Introduzione

107. L'operazione in esame interessa in prima battuta la distribuzione dei libri scolastici, la distribuzione di libri di varia e la vendita *online* di prodotti editoriali, attività nelle quali si verificano sovrapposizioni tra le Parti.

108. Fermo restando che le filiere del libro di scolastica e del libro di varia presentano le differenze sopra evidenziate, occorre, d'altro canto, considerare che la fase di vendita al dettaglio, sia nelle librerie fisiche che sui negozi *online*, rappresenta un punto di contatto tra le due filiere. Infatti, nella maggioranza dei casi le librerie (anche quelle *online*) vendono sia libri di scolastica che di varia; ciò anche in ragione del fatto che la scolastica da sola non consentirebbe una gestione economicamente sostenibile dell'attività di vendita[66].

109. Tale contiguità appare suscettibile di riverberarsi anche nella fase a monte della distribuzione in quanto per l'approvvigionamento di libri, sia di scolastica che di varia, le librerie si rivolgono ad analoghe tipologie di operatori, distributori e/o grossisti, i quali potenzialmente possono trattare entrambe le categorie di libri. Al riguardo, vale evidenziare che proprio EmmeEffe Libri già controlla un operatore della distribuzione attivo sia nella scolastica che nella varia, segnatamente Centro Libri, e, inoltre, che EmmeEffe Libri è presente, attraverso le controllanti Messaggerie e Feltrinelli, anche nella fase (a valle) di vendita al dettaglio di libri.

110. Occorre altresì considerare che EmmeEffe Libri è parte di due primari gruppi editoriali (Messaggerie e Feltrinelli) che sono presenti praticamente lungo tutta la filiera della varia e della scolastica con quote rilevanti (con la sola eccezione dell'editoria di scolastica dove Feltrinelli è entrato di recente).

111. Alla luce di quanto sopra richiamato, la valutazione dei possibili effetti che potranno derivare dall'operazione in esame richiede che siano tenute in debita considerazione la contiguità tra le due filiere dei libri, quella di scolastica e quella di varia, nonché la posizione di EmmeEffe Libri e delle sue controllanti in entrambe le filiere, con particolare riferimento alle fasi di distribuzione e di vendita al dettaglio nelle librerie.

112. Tutto ciò premesso, si anticipa che, per quanto concerne i possibili effetti orizzontali[67], con l'acquisizione del controllo di TXT, EmmeEffe Libri rafforza la propria posizione nella distribuzione all'ingrosso di scolastica, settore nel quale era entrata nel 2020 con l'acquisizione di Centro Libri[68].

---

65 Si veda Formulario (doc. 128, all. 31.6.).

66 Si veda *C12636 - EMMELIBRI/D.M.B.*, cit..

67 Si veda "*Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2004/C 31/03)*".

68 Centro Libri è, infatti, un grossista di libri sia di scolastica che di varia. La citata istruttoria sulla concentrazione *C12274 - EmmeEffe Libri/Centro Libri* ha riguardato solo la distribuzione di varia in ragione del fatto che, all'epoca, EmmeEffe Libri non era presente nella distribuzione di libri di scolastica. Successivamente, nel 2024, Messaggerie ha acquisito il controllo di D.M.B, *holding* del gruppo Libraccio, che svolge anche attività di distribuzione di libri di scolastica oltre che di varia.

In misura meno rilevante, EmmeEffe Libri rafforza la propria posizione nella distribuzione di varia, dove è già il principale operatore detenendo una posizione dominante[69]. L'Operazione determina altresì un aumento della quota di Feltrinelli e Messaggerie nel mercato della vendita di prodotti editoriali *online,* dove tali società sono attive tramite Stereo Online; anche a valle della realizzazione della presente operazione, ad ogni modo, Feltrinelli e Messaggerie resteranno (congiuntamente) il secondo operatore con una posizione nettamente meno rilevante rispetto a quella del primo operatore (Amazon).

113. Inoltre, in considerazione del fatto che Messaggerie e Feltrinelli, controllanti di EmmeEffe Libri, sono altresì attive nelle fasi a monte e a valle di quella distributiva, occorre anche considerare i possibili effetti verticali[70] dell'Operazione e, in particolare, i rischi che il nuovo operatore ponga in essere strategie volte a precludere le forniture ("preclusione a livello dei fattori della produzione") e/o l'accesso ai mercati ("preclusione a livello della clientela") a danno, rispettivamente, dei concorrenti delle proprie controllanti nei mercati a valle (vendita al dettaglio di libri nelle librerie fisiche, oltre che nei negozi *online*[71]) o a monte (editoria, sia di varia che di scolastica, e promozione di varia) di quelli della distribuzione.

114. Sotto un diverso profilo, la posizione di mercato che EmmeEffe Libri/Messaggerie verrà a detenere nella distribuzione all'ingrosso di libri di scolastica, unita alla posizione dominante (che già detiene) nella distribuzione di libri di varia, potrebbe consentire al nuovo operatore di modulare la propria offerta, alle librerie (anche *online*) e alla GDO, su entrambe le categorie di libri con possibili effetti di natura conglomerale[72] consistenti nella preclusione degli spazi di operatività dei concorrenti distributori/grossisti, in particolare quelli specializzati in scolastica. In altre parole, il nuovo operatore potrebbe, ad esempio, fare offerte congiunte di varia e scolastica, subordinare la fornitura o gli sconti per una categoria di libri all'acquisto dell'altra categoria di libri. Offerte di questo tipo potrebbero rendere più difficile e/o costoso, per i concorrenti specializzati in una sola categoria di libri, espandersi verso un altro canale. Si pensi, ad esempio, a un operatore che fornisce solo scolastica alla GDO e voglia entrare nelle librerie, qualora queste offrano già entrambi i contenuti, e viceversa. Considerazioni analoghe valgono per i distributori e grossisti specializzati nella varia che intendano estendere la propria attività alla scolastica in un canale diverso da quello in cui operano.

V.2 Effetti orizzontali

V.2.1 Effetti orizzontali nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche online)

115. Nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche *online*), EmmeEffe Libri/Messaggerie, che è già il primo operatore, a seguito dell'acquisizione di EmmeEffe Libri verrà

---

[69] Acclarata nei precedenti *C11957 - Emmelibri-EFFE 2005 Gruppo Feltrinelli/Newco*, cit. e *C12274 – EmmeEffe Libri/Centro Libri*, cit..

[70] Si veda "*Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 265/07)*".

[71] In tal senso, il mercato della vendita di prodotti editoriali *online* rileva anche per gli effetti verticali, oltre che per quelli orizzontali.

[72] Si veda "*Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 265/07)*", cit.

a detenere una quota superiore al 50% (sia in volume che in valore) con un incremento rispetto alla situazione *pre-merger* del *[1-5%]* circa. Ciò comporterà, in un mercato già concentrato (HHI superiore a 2.000[73]), un incremento significativo del grado di concentrazione (variazione dell'indice HHI superiore a 150[74]). Il secondo e il terzo operatore, rispettivamente Mantegna e Leaweb, avranno quote inferiori *[omissis]*rispetto alle quote del nuovo operatore risultante dalla concentrazione (rispettivamente *[20-25%]* e *[10-15%]* circa, sia in volume che in valore).

116. Anche volendo restringere l'attenzione, all'interno del mercato in esame, al solo segmento della distribuzione di libri di scolastica solamente alle librerie fisiche, dove si registra la sovrapposizione di attività tra le Parti riguarda[75], la quota di mercato congiunta si attesta tra il 45% e il 50% ([*45-50%]* in valore, *[45-50%]* in volume) con un incremento del *[5-10%]* in valore e del *[1-5%]* in volume. Il livello delle quote di mercato appare elevato e tale da indurre a ritenere che dall'operazione possa derivare un importante consolidamento della posizione di mercato di EmmeEffe Libri[76].

117. La posizione di mercato di EmmeEffe Libri risulta, inoltre, poco esposta alla concorrenza potenziale di nuovi entranti, considerata la scarsa dinamicità della domanda di libri scolastici nonché la rilevanza delle economie di scala connesse alle attività di magazzino e logistica che caratterizzano l'attività di distribuzione all'ingrosso di libri.

118. Tutto ciò considerato, sembra potersi concludere che, a valle dell'Operazione, EmmeEffe Libri/Messaggerie possa detenere una posizione altamente significativa nel mercato distribuzione di scolastica alle librerie (anche *online*). Va inoltre rilevato che EmmeEffe Libri è controllata da due soggetti di primario rilievo nel settore editoriale, Messaggerie e Feltrinelli, a loro volta verticalmente integrati – in particolare, nei mercati della vendita al dettaglio di libri nelle librerie (fisiche) e della vendita di prodotti editoriali *online*, collocati a valle rispetto al mercato in esame – e presenti in maniera trasversale nelle filiere del libro scolastico e del libro di varia – in particolare nei mercati della distribuzione all'ingrosso di libri di scolastica alla GDO e di libri di varia alle librerie (anche *online*) e alla GDO. Anche questi ultimi sono mercati contigui e strettamente collegati a quello in esame.

119. In considerazione della posizione e del potere di mercato che EmmeEffe Libri/Messaggerie verrà a detenere ad esito dell'operazione in esame, non si può escludere che la stessa avrà la capacità di imporre alle librerie fisiche condizioni economiche per esse peggiorative in relazione alla fornitura di libri scolastici. Tali condizioni potrebbero riguardare anche la fornitura del servizio (accessorio) di copertinatura di libri scolastici.

120. Per altri versi, EmmeEffe Libri/Messaggerie potrebbe esercitare il potere di mercato di cui disporrà a seguito dell'acquisizione di TXT per imporre condizioni di fornitura peggiorative agli editori di scolastica che affidano prevalentemente a grossisti la distribuzione dei propri libri e/o che,

---

73 HHI pari a 3.090, considerando le quote in valore, e 2.875, considerando le quote in volume.

74 Variazione dell'indice HHI pari a 431, considerando le quote in valore, e 410, considerando le quote in volume.

75 E non anche il segmento della distribuzione di libri di scolastica ai negozi *online*, dove EmmeEffe Libri detiene una quota di mercato rilevante mentre TXT non è attiva.

76 Nel segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche i livelli dell'indice HHI nello scenario *pre-merger* si attestano a 2.653, considerando le quote in valore, e 2.676, considerando le quote in volume. A seguito dell'operazione di concentrazione, nel segmento della distribuzione di libri di scolastica alle librerie fisiche l'indice HHI si incrementa di 426, considerando le quote in valore, e 344, considerando le quote in volume.

per dimensione o posizione di mercato o altre circostanze, non detengono un potere negoziale idoneo a controbilanciare quello di EmmeEffe Libri/Messaggerie[77].

V.2.2 Effetti orizzontali nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO

121. Nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO, l'operazione di concentrazione porterà al consolidamento tra il primo operatore (TXT), che, come detto alle Tabelle 10 e 11, detiene già una quota di mercato del *[45-50%]* in termini di valore e del *[45-50%]* in termini di volume, con il terzo operatore (EmmeEffe Libri), che aggiungerebbe una quota del *[10-15%]* sia in termini di valore che di volume, portando la quota congiunta nettamente sopra al 50% (*[55-60%]* in valore e *[60-65%]* in volume). In un mercato già molto concentrato (HHI prossimo a 4.000[78]), ciò comporterà un incremento rilevante del grado di concentrazione (variazione dell'indice HHI superiore a 1.000[79]).

122. La quota di mercato del secondo operatore, pur rilevante in termini assoluti ([*35-40%]* in volume, *[35-40%]* in valore), resta tuttavia significativamente inferiore a quella del nuovo operatore (pari a circa *[omissis]).* Inoltre, vale richiamare le considerazioni sopra esposte sulla rilevanza di EmmeEffe Libri e delle sue controllanti (Feltrinelli e Messaggerie) che sono presenti, anche con posizioni di primario rilievo, praticamente lungo tutta la filiera sia di scolastica che di varia. Siffatto posizionamento sembra idoneo a distinguere nettamente EmmeEffe Libri dai concorrenti nel mercato in esame, nessuno dei quali può vantare l'appartenenza a gruppi editoriali di pari rilievo per dimensione e pervasività di presenza nel settore librario. Parimenti, valgono le considerazioni già svolte circa la bassa probabilità che si verifichi l'ingresso di nuovi operatori nel mercato (scarsa dinamicità della domanda e rilevanza delle economie di scala).

123. EmmeEffe Libri ritiene che l'operazione di concentrazione non aumenterebbe la capacità di EmmeEffe Libri e TXT di esercitare potere di mercato nei confronti degli operatori della GDO. Ciò non solo in ragione della posizione di mercato del principale concorrente (Petrillo) ma soprattutto perché gli operatori della GDO "*mettono sistematicamente in concorrenza i propri fornitori (grossisti di libri scolastici) attraverso procedure competitive periodiche (tipicamente su base annuale*)"; si determinerebbe, secondo la società notificante, "*una strutturale instabilità del rapporto di fornitura*", con gli operatori della GDO che tenderebbero a diversificare i propri fornitori al fine di preservare il proprio potere negoziale[80]. Secondo EmmeEffe Libri, inoltre, l'esercizio di potere di mercato nei confronti degli operatori della GDO si scontrerebbe con il potere negoziale di tale categoria di acquirenti (*buyer power*) che sarebbe "*notorio*"; al riguardo, EmmeEffe Libri richiama il fatto che l'Autorità ha avviato un'indagine conoscitiva sulla filiera dell'agroalimentare e sulla GDO (*IC58 - GDO e filiera agroalimentare*).

124. In merito alla posizione sopra esposta si osserva, in primo luogo, che la posizione di mercato del principale concorrente (Petrillo) non appare paragonabile a quella che sarebbe acquisita da

[77] Come già evidenziato nel testo, circa il 60% delle vendite di libri scolastici viene intermediato da grossisti. Per quanto qui di interesse, le vendite ricadenti in tale percentuale potrebbero riferirsi sia ad editori dotati di potere negoziale nei confronti di EmmeEffe Libri/Messaggerie sia ad editori privi di siffatto potere negoziale cosicché la stessa percentuale non può essere interpretata quale misura potenziale degli effetti orizzontali ipotizzati.

[78] HHI pari a 3.849, considerando le quote in valore, e 3.930, considerando le quote in volume.

[79] Variazione dell'indice HHI pari a 1.134, considerando le quote in valore, e di 1.218, considerando le quote in volume.

[80] Si veda doc. 128 (Formulario).

EmmeEffe Libri e ciò non solo per le dimensioni relative delle quote detenute nel mercato in esame ma soprattutto per il fatto che, come sopra evidenziato, EmmeEffe Libri vanta una posizione nel settore librario che la distingue nettamente dai suoi concorrenti (in quanto controllata da due primari gruppi editoriali presenti praticamente lungo le intere filiere della varia e della scolastica). In secondo luogo, come sopra illustrato, dalle informazioni fornite dalla stessa EmmeEffe Libri, si riscontra una *[omissis]* dei rapporti di fornitura di libri scolastici instaurati da Centro Libri e TXT con gli operatori della GDO. In terzo luogo, il mero rimando al fatto che la GDO possa godere di un *buyer power* in altri settori (in particolare quello agroalimentare) non implica, con tutta evidenza, che la GDO possa godere di siffatto potere anche nel settore in esame e, soprattutto, per quanto qui di interesse, che lo possa esercitare nei confronti di un soggetto quale EmmeEffe Libri, con la posizione di mercato che risulterà dalla concentrazione in esame.

125. Alla luce di quanto sopra considerato, non si può escludere, a questo stadio dell'analisi, che ad esito dell'operazione in esame EmmeEffe Libri si trovi nella condizione di imporre condizioni di fornitura peggiorative agli operatori della GDO. Si configurerebbe, in tal caso, una posizione dominante di EmmeEffe Libri nel mercato della distribuzione dei libri di scolastica alla GDO.

126. Per altri versi, non si possono del tutto escludere, a questo stadio dell'analisi, possibili effetti coordinati riconducibili all'emergere di una struttura duopolistica del mercato in esame.

V.2.3 Effetti orizzontali nel mercato della vendita di prodotti editoriali online

127. Nel mercato della vendita di prodotti editoriali *online* l'operazione non appare idonea a produrre effetti significativi in ragione del fatto che TXT detiene una quota di mercato di dimensioni limitate ([*1-5%]* in valore e *[1-5%]* in volume nel 2025), l'operatore che risulterà dell'operazione verrà a detenere una quota ([*10-15%]* in valore e *[10-15%]* in volume, sulla base dei dati relativi al 2025) di molto inferiore a quella del principale operatore (Amazon, con una quota pari all'*[80-85%]* in valore e al *[75-80%]* in volume nel 2025). Analoghe considerazioni valgono anche nel caso in cui si volesse restringere l'attenzione al segmento della vendita di prodotti editoriali *online* di "scolastica".

V.2.4 Effetti orizzontali nel mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche online)

128. Nel mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (fisiche e online) EmmeEffe Libri già detiene una posizione altamente significativa con una quota di mercato superiore all'80% ([*80-85%]* in valore e *[80-85%]* in volume, nel 2025) rispetto alla quale la concentrazione comporterà un incremento della quota di mercato di tale operatore in misura marginale (inferiore all'1%). A ciò si aggiunga che l'attività della *Target* risulta prevalentemente concentrata sulla scolastica, che costituisce il suo principale ambito di specializzazione, e che le quote detenute dalla stessa società nel mercato in esame sono rimaste pressoché stabili nel periodo 2022-2025. Tutto ciò considerato, l'operazione non sembra suscettibile di modificare in maniera sostanziale la struttura e le dinamiche competitive del mercato.

V.2.5 Effetti orizzontali nel mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO

129. Nel mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO, EmmeEffe Libri già detiene una posizione dominante operando peraltro praticamente in una posizione di monopolio. La concentrazione porterà ad un incremento marginale della quota di mercato di EmmeEffe Libri senza

effetti sostanziali sulla struttura e sulle dinamiche competitive del mercato. Inoltre, l'attività della *Target* risulta prevalentemente concentrata sulla scolastica, che costituisce il suo principale ambito di specializzazione, e le quote detenute nel mercato in esame sono rimaste pressoché stabili nel periodo 2022-2025.

V.3 Effetti verticali

130. Nel caso in esame, vale considerare anche la possibilità che l'Operazione produca effetti di natura verticale, in ragione della posizione che Feltrinelli e Messaggerie verranno a detenere nella distribuzione di libri di scolastica alle librerie (anche *online*) e della loro posizione di rilievo, a valle, nella vendita al dettaglio di libri in cui, a livello nazionale, la quota congiunta è *[omissis]* ([*25-30%]* in valore e *[25-30%]* in volume). Tale posizione appare tanto più rilevante se si considera che la quota di tali operatori supera il 30% in un insieme rilevante di province ([*20-30]* considerando le quote in valore, *[20-30]* considerando quelle in volume) in cui, nel complesso, avviene circa la metà del totale delle vendite di libri nelle librerie fisiche ([*45-50%]* in valore, *[55-60%]* in volume).

131. In tale contesto, non si può escludere, che ad esito dell'operazione in esame, il nuovo operatore possa porre in essere politiche di preclusione delle forniture di libri alle librerie fisiche, a danno delle librerie fisiche concorrenti di quelle controllate da Feltrinelli e Messaggerie. Il nuovo operatore potrebbe, in altri termini, imporre condizioni peggiorative di fornitura alle librerie concorrenti, in particolare a quelle indipendenti (vale a dire non riconducibili a insegne dei principali gruppi verticalmente integrati nell'editoria), rispetto alle condizioni offerte alle librerie delle catene Ubik, Libraccio e Feltrinelli.

132. Al riguardo, si osserva che l'offerta di libri scolastici è parte integrante dell'offerta delle catene Ubik e Libraccio, con quest'ultima che si caratterizza per avere un *focus* sulla scolastica e sull'usato. Quanto alle librerie Feltrinelli, sebbene queste siano allo stato focalizzate sulla commercializzazione di libri di varia, ormai dal 2022 svolgono anche campagne promozionali legate ai libri di scolastica, *[omissis]*.

133. Quanto ai possibili effetti di preclusione della clientela legati alla presenza di Feltrinelli e Messaggerie nei mercati a monte di quelli della distribuzione, il limitato impatto dell'operazione nel mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche *online*) e nel mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO induce invece a ritenere che la stessa operazione non sia suscettibile di modificare gli incentivi di EmmeEffe Libri a porre in essere strategie di "preclusione a livello della clientela" nei confronti dei concorrenti nei mercati, a monte, dell'editoria di varia, dell'editoria di scolastica e della promozione di libri di varia).

V.4 Effetti conglomerali

134. Gli effetti dell'operazione in esame vanno valutati anche alla luce della circostanza che alla posizione del nuovo operatore nei mercati della distribuzione di scolastica, alle librerie (anche *online*) e alla GDO, si aggiunge la posizione altamente significativa che la stessa EmmeEffe Libri già detiene nei corrispondenti mercati della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche *online*) e alla GDO.

135. Come detto, i mercati della distribuzione di varia e di scolastica sono certamente contigui e strettamente connessi sia per la natura dell'attività svolta (distribuzione/vendita all'ingrosso) sia per i beni trattati (libri). Infatti, pur a fronte di oggettive differenze, deve rilevarsi come le rispettive

attività siano indirizzate alle medesime categorie di rivenditori e, in particolare, per quanto qui di interesse, alle librerie fisiche e alla GDO.

136. In ragione delle significative posizioni di mercato e delle contiguità tra la distribuzione all'ingrosso di scolastica e di varia, non si può escludere che EmmeEffe Libri possa, con aumentata efficacia rispetto alla situazione *pre merger*, modulare la propria offerta, alle librerie e alla GDO, su entrambe le categorie di libri (varia e scolastica). Siffatta strategia commerciale potrebbe sortire effetti di preclusione per i concorrenti distributori/grossisti, in particolare quelli di scolastica, che volessero espandere la propria attività, ad esempio espandendosi dalla GDO alle librerie o viceversa.

VI. CONCLUSIONI

137. In conclusione, l'acquisizione del controllo esclusivo di TXT da parte di EmmeEffe Libri appare suscettibile di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva in quanto non si può escludere la costituzione di una posizione dominante in capo alla suddetta EmmeEffe Libri *(a)* nel mercato della distribuzione di libri scolastica alle librerie (anche *online*) e *(b)* nel mercato della distribuzione di libri di scolastica alla GDO. In quest'ultimo mercato non si possono parimenti del tutto escludere eventuali effetti coordinati.

138. L'Operazione non appare invece suscettibile di modificare in maniera significativa la struttura e le dinamiche competitive nei restanti mercati sui quali si verificherà una sovrapposizione di attività tra le parti, vale a dire il mercato della vendita di prodotti editoriali *online*, il mercato della distribuzione di libri di varia alle librerie (anche *online*) e il mercato della distribuzione di libri di varia alla GDO

139. In considerazione dell'effetto di cui al punto *sub a)* e della posizione di Feltrinelli e Messaggerie nel mercato verticalmente connesso (a valle) della vendita al dettaglio di libri nelle librerie fisiche, non si può escludere che dall'operazione di concentrazione possano derivare effetti di natura verticale (effetti di preclusione delle forniture) a danno di concorrenti in tale ultimo mercato.

140. In considerazione degli effetti di cui ai punti *sub a) e b)* e della posizione altamente significativa che EmmeEffe Libri già detiene nei mercati contigui e strettamente collegati della distribuzione di libri varia alle librerie (anche *online*) e della distribuzione di libri varia alla GDO, non si può altresì escludere che dall'operazione di concentrazione possano derivare effetti di natura conglomerale in relazione alla modulazione dell'offerta di servizi di distribuzione all'ingrosso, alle librerie e alla GDO, su entrambe le categorie di libri (varia e scolastica) con possibili effetti pregiudizievoli per i concorrenti distributori e/o grossisti di libri di scolastica.

RITENUTO, pertanto, che l'Operazione appare suscettibile di ostacolare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in modo significativo la concorrenza effettiva, anche a causa della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante, nei mercati della distribuzione di libri scolastica alle librerie (anche *online*), della distribuzione di libri scolastica alla GDO e della vendita al dettaglio di libri nelle librerie fisiche;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, nei confronti delle società EmmeEffe Libri S.p.A., TXT S.p.A., Messaggerie Italiane S.p.A., Feltrinelli S.p.A. e TXT-H S.p.A.;

b) la fissazione del termine di giorni dieci, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle Parti, 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 Piattaforme Digitali e Comunicazioni del Dipartimento Concorrenza – 1 di questa Autorità, almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dottoressa Livia Calabrese;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Piattaforme Digitali e Comunicazioni del Dipartimento Concorrenza – 1 di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché dai soggetti aventi un interesse giuridicamente rilevante o da persona da essi delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro novanta giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

IL VICE SEGRETARIO GENERALE
Serena Stella

IL PRESIDENTE
Saverio Valentino

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

AS2201 - PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO - PROCEDURA A INVITO PER LA SCELTA DELLA LOCALIZZAZIONE DI UN CENTRO COMMERCIALE

Roma, 21 giugno 2024

Provincia Autonoma di Bolzano

Con riferimento alla richiesta di parere formulata dalla Provincia Autonoma di Bolzano in merito alla bozza di "*Procedura ad invito per la scelta della localizzazione del centro commerciale di rilievo provinciale ai sensi della previgente legge provinciale 11 agosto 1997, n. 13, e in particolare degli articoli 44/*bis *e 44/*ter *e delle normative di settore ivi applicabili*", l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella sua adunanza del 18 giugno 2024, ha ritenuto di svolgere le seguenti considerazioni, ai sensi dell'articolo 22 della legge 10 ottobre 1990, n. 287.

In via preliminare, si ritiene opportuno chiarire il contesto in cui si colloca la richiesta di parere, caratterizzato dalla presenza di numerose pronunce del giudice amministrativo. L'originaria procedura seguita da codesta Provincia per la localizzazione, nella zona produttiva di Bolzano, di un'area su cui realizzare l'unico "*centro commerciale di rilievo provinciale*", *ex* articolo 44-*bis*[1] dell'allora vigente legge urbanistica provinciale (L.P. n. 13/1997)[2], infatti, è stata censurata sia dal Tribunale Regionale di Giustizia Amministrativa - Sezione Autonoma di Bolzano (di seguito, "TRGA"), con le sentenze n. 157/2019 e n. 104/2021, sia dal Consiglio di Stato, che con la sentenza n. 8564/2022 ha confermato integralmente le sentenze del giudice di primo grado.

In ottemperanza alle predette sentenze, codesta Amministrazione ha adottato la deliberazione di Giunta n. 752 del 18/10/2022, facendo leva sul regime transitorio di cui all'articolo 103, comma 2[3],

---

[1] A fronte del divieto generale di insediamento del commercio al dettaglio nelle zone produttive, *ex* articolo 44-*ter*, L.P. n. 13/1997 (nel testo dell'epoca), l'articolo 44-*bis* consentiva, in via d'eccezione, nella sola zona produttiva del Comune di Bolzano, la previsione, nel piano urbanistico comunale, di un'area in cui avrebbe potuto essere realizzato il c.d. "*centro commerciale di rilievo provinciale*". A tal fine, era necessario attivare una procedura di variante urbanistica, secondo l'articolo 21 della medesima legge provinciale, previa individuazione del sito più idoneo allo scopo.

[2] Abrogata per effetto dell'articolo 105, della L.P. n. 9/2018 (nuova legge provinciale per il territorio e il paesaggio).

[3] A norma del quale: "*Le procedure per l'approvazione di piani e progetti che, alla data del 30 giugno 2020, risultavano già avviate possono essere concluse in base alle norme e alle disposizioni procedimentali in vigore fino a tale data. Le autorizzazioni e i nulla osta paesaggistici già rilasciati mantengono la loro efficacia. In caso di ripresentazione di piani, progetti e titoli abilitativi annullati per vizi procedurali, trovano applicazione le norme e disposizioni procedimentali in vigore alla data di avvio del procedimento originario*".

L.P. n. 9/2018 e consentendo, ai sensi dell'articolo 94, comma 4[4], della medesima legge, la prosecuzione dell'attività commerciale nell'area che era stata già previamente individuata (c.d. area Twenty). Anche la menzionata delibera n. 752/2022 è stata dichiarata inefficace dal TRGA, con sentenza n. 135 del 26/04/2023[5]. Il giudice ha, pertanto, ordinato alla Provincia di dare esecuzione alle citate sentenze n. 157/2019 e n. 104/2021, con le quali è stata stabilita la necessità di espletare una procedura comparativa, rispettosa dei principi di pubblicità, trasparenza e *par condicio*, per l'individuazione del sito su cui collocare il centro commerciale di rilevanza provinciale previsto dalla legge.

In termini generali, giova rammentare che la precedente procedura seguita dalla Provincia, "*formalmente urbanistica e sostanzialmente commerciale*", è stata censurata dal giudice amministrativo proprio in quanto involge una fattispecie caratterizzata da connotati vantaggi di natura economica - collegati alla possibilità dell'esercizio commerciale di dettaglio nelle zone produttive - di non poco rilievo: infatti, con la scelta dell'area viene identificata, a livello provinciale, l'unica area di proprietà privata su cui insiste l'unico centro commerciale di rilevanza provinciale ove il commercio al dettaglio è ammesso senza limitazioni (secondo la normativa *ratione temporis* applicabile). Si tratta, quindi, con riferimento al contenuto e agli effetti, di una scelta di notevole rilievo non solo urbanistico (oltre alla posizione "unica e esclusiva" del centro commerciale a livello provinciale, anche per l'accresciuta possibilità di sfruttamento edilizio con notevole aumento del valore dell'immobile), ma anche economico, soprattutto tenuto conto che l'area individuata non è soggetta a esproprio, ma rimane di proprietà privata, con conseguente incontestabile aumento di valore a favore del proprietario dell'unica area che viene individuata a tal fine su tutto il territorio provinciale.

Chiarita doverosamente l'origine e la cornice in cui si inserisce la procedura negoziata che la Provincia intende espletare, la cui bozza di bando è stata trasmessa a questa Autorità per le valutazioni di competenza, si osserva quanto di seguito esposto.

In primo luogo, con riguardo agli operatori economici che codesta Amministrazione intende invitare alla procedura, si rileva che nella nota inviata all'Autorità viene fatto riferimento ai "*soli operatori economici che nel procedimento di localizzazione originario avevano presentato una proposta alternativa e hanno partecipato ai vari contenziosi, restando fuori, per abbandono dell'interesse, tutti coloro che non avevano impugnato la scelta dell'amministrazione*".

Orbene, l'Autorità ritiene che una simile scelta sia tale da porsi in contrasto con i principi di non discriminazione, parità di trattamento e massima partecipazione alla procedura competitiva. Quanto dichiarato dall'Amministrazione appare inoltre in contraddizione con l'articolo 3 della bozza di bando, laddove prevede, tra i requisiti di partecipazione, "*la disponibilità dei siti già*

---

[4] In base al quale: "*Nelle more della rimozione dei vizi delle procedure amministrative relative al rilascio del titolo ovvero alla formazione delle disposizioni urbanistiche su cui questo si fonda, nonché nelle more del procedimento di irrogazione della sanzione pecuniaria, sono fatti salvi gli usi in atto derivanti dal titolo abilitativo annullato*".

[5] Oltre alla delibera della Giunta provinciale n. 752/2022, è stato dichiarato inefficace anche il provvedimento del 25 ottobre 2022, adottato sulla sua base, con cui il Comune ha sospeso il procedimento volto alla declaratoria di decadenza dei titoli commerciali e di revoca delle licenze di pubblico esercizio per le attività in corso nel centro commerciale Twenty, avviato in dichiarata esecuzione della sentenza del Consiglio di Stato n. 8564/2022.

alternativamente proposti nell'originario procedimento annullato con sentenza 8564/2022 del Consiglio di Stato"[6].

In secondo luogo, con riguardo ai criteri di selezione del contraente, si reputa opportuno rappresentare che la procedura comparativa per l'individuazione del sito su cui collocare il centro commerciale di rilevanza provinciale deve essere caratterizzata dalla predeterminazione di criteri di scelta oggettivi, certi e trasparenti.

È proprio il carattere concorrenziale tra le aree in competizione a rendere infatti necessario applicare "*criteri e modalità predeterminati al fine della garanzia della trasparenza dell'attività e della par condicio dei concorrenti nell'individuazione della specifica area*"[7], come del resto confermato dalla lettura costituzionalmente orientata, offerta dalla Corte costituzionale (sentenza n. 9/2018), dell'articolo 44-*bis* della L.P. n. 13/1997, nonché dall'articolo 12 della Direttiva 2006//123/CE, come attuato dall'articolo 16 del d.lgs. n. 59/2010, laddove prescrive che, nelle ipotesi in cui il numero di titoli autorizzatori disponibili per una determinata attività di servizi sia limitato per ragioni correlate alla scarsità delle risorse naturali, le autorità competenti applicano una procedura di selezione tra i candidati potenziali e assicurano la predeterminazione e la pubblicazione dei criteri e delle modalità atti ad assicurarne l'imparzialità, cui le stesse devono attenersi.

Giova del resto ricordare che l'Autorità è più volte intervenuta, con i suoi poteri di *advocacy*, sulle criticità concorrenziali contenute nell'articolo 44-*ter* della L.P. n. 13/1997, in quanto introduceva limiti alla possibilità di aprire nuovi esercizi di vendita al dettaglio nelle zone produttive, individuando a tal fine precise categorie merceologiche in relazione alle quali era consentita tale attività[8].

L'Autorità rileva che la bozza di bando della procedura ad invito oggetto di parere non indica il criterio di aggiudicazione prescelto né i singoli criteri di valutazione delle offerte, con i relativi punteggi attribuibili - mancanti anche relativamente ad alcuni dei *Criteri premiali* previsti - il che conferisce alla stazione appaltante un potere di scelta illimitata dell'offerta, impedendo in radice la possibilità di una concorrenza alla pari tra gli operatori economici che saranno invitati alla procedura.

Oltre ai criteri di valutazione dell'offerta, nella bozza di bando non sono quantificati nemmeno alcuni "*Obblighi del partecipante*" (articolo 3), in particolare, quelli relativi al tempo entro il quale

---

[6] Al riguardo, si rileva che anche i giudici amministrativi, con le sopra menzionate sentenze, hanno affermato che gli interessati alla riedizione del procedimento di attribuzione del sito, *ex* articolo 44-*bis*, L.P. n. 13/1997, ormai abrogato, secondo la disciplina transitoria, "*sono tutti coloro, oltre alle controinteressate, che avevano concorso a proporre altre soluzioni localizzative in alternative al Twenty*". Pertanto, ove risultasse applicabile l'articolo 103, comma 2, L.P. n. 9/2018 - questione che comunque esula dalle competenze di questa Autorità - che, giova rammentarlo, consente la riedizione della procedura annullata sulla base della normativa vigente alla data di avvio del procedimento originario, segnata dalla deliberazione della Giunta provinciale n. 1404 del 19 settembre 2011, la detta procedura dovrà essere rivolta a tutti gli operatori commerciali che avevano concorso a proporre altre soluzioni localizzative in alternativa al Twenty e non solo, come dichiarato dalla Provincia di Bolzano, a coloro che hanno impugnato la scelta dell'Amministrazione.

[7] Così Consiglio di Stato, sentenza n. 8564/2022.

[8] Si v., in particolare, il parere *ex* articolo 22, legge n. 287/1990, reso alla Provincia Autonoma di Bolzano, a seguito di sua richiesta (AS1067 - *Provincia Autonoma di Bolzano - Limitazione della vendita al dettaglio in zona produttiva*, del 26 giugno 2013, in Bollettino n. 31/2013); nonché la segnalazione *ex* articolo 21, legge n. 287/1990, inviata alla medesima Provincia Autonoma di Bolzano, relativa ad alcune disposizioni della L.P. n. 10/2014, recante *Modifiche di leggi provinciali in materia di urbanistica, tutela del paesaggio, foreste, acque pubbliche, energia, aria, protezione civile e agricoltura* (cfr. AS1171 - *Provincia Autonoma di Bolzano - Modifica di leggi provinciali in materia di commercio al dettaglio*, del 19 dicembre 2014, in Bollettino n. 4/2015).

dovrà essere realizzato il centro commerciale e all'importo della cauzione che dovrà essere corrisposta a garanzia dello stesso.

Pertanto, alla luce di quanto sopra esposto, l'Autorità ritiene che la bozza di bando trasmessa, da un lato, non sia conforme ai principi di non discriminazione, parità di trattamento e *favor partecipationis* e, dall'altro lato, sia carente di una serie di elementi indispensabili per la formulazione delle offerte, in spregio al più volte menzionato principio di trasparenza e in contrasto con la consolidata giurisprudenza amministrativa che si è sviluppata sul punto[9], comportando l'impossibilità di un corretto sviluppo della concorrenza effettiva tra gli operatori economici che saranno invitati alla procedura.

L'Autorità invita la Provincia Autonoma di Bolzano a comunicare, entro il termine di trenta giorni dalla ricezione del presente parere, le iniziative assunte con riguardo alle criticità concorrenziali evidenziate.

Il presente parere sarà pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Eventuali esigenze di riservatezza dovranno essere manifestate all'Autorità entro trenta giorni dalla ricezione del presente parere, precisandone i motivi.

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

---

9 *Ex multis*, Consiglio di Stato, Ad. Plen., sentenza n. 4/2018; Consiglio di Stato, Sez. III, sentenza n. 2795/2023.

AS2202 - PROBLEMATICHE CONCORRENZIALI DERIVANTI DAL CANONE UNICO PATRIMONIALE NEL SETTORE DELLE COMUNICAZIONI ELETTRONICHE

Roma, 12 novembre 2026

Presidente del Senato della Repubblica
Presidente della Camera dei deputati
Presidente del Consiglio dei ministri

L'Autorità garante della concorrenza e del mercato, nell'adunanza del 10 novembre 2026, ha deliberato di formulare alcune osservazioni, ai sensi dell'articolo 21 della legge n. 287 del 10 ottobre 1990, in merito alle problematiche concorrenziali derivanti dall'applicazione dell'articolo 1, comma 831, della legge n. 160 del 27 dicembre 2019, con riferimento al Canone Unico Patrimoniale (di seguito, "CUP") imposto agli operatori di comunicazioni elettroniche.

Il quadro normativo

Al fine di analizzare le criticità riscontrate, giova preliminarmente ricostruire la disciplina del CUP di cui all'articolo 1, commi 816 ss., della legge n. 160 del 27 dicembre 2019.

Il CUP è un canone dovuto agli enti locali per l'occupazione o più in generale l'uso di spazio pubblico che, a partire dal 2021, ha sostituito diverse tasse e contributi precedentemente applicati, quali la TOSAP (la Tassa per l'Occupazione di Spazi ed Aree Pubbliche) e la COSAP (il Canone per l'Occupazione di Spazi ed Aree Pubbliche).

In particolare, il comma 831 del medesimo articolo disciplina il CUP dovuto "[p]*er le occupazioni permanenti di territorio comunale, con cavi e condutture, da chiunque effettuata per la fornitura di servizi di pubblica utilità, quali la distribuzione ed erogazione di energia elettrica, gas, acqua, calore, di servizi di telecomunicazione e radiotelevisivi e di altri servizi a rete*".

Il canone dovuto ai comuni per tali occupazioni viene quantificato sulla base del numero delle utenze che le imprese servono nel territorio comunale, calcolato mediante una tariffa annuale forfetaria per ciascun utente servito[1]. In ogni caso, il canone non può essere inferiore a un importo minimo pari a 950,36 euro, indipendentemente dal numero degli utenti attivi sul territorio comunale[2].

[1] La tariffa prevista dalla disposizione di legge è pari a 1,50 euro per ogni utenza nei comuni fino a 20.000 abitanti e 1 euro nei comuni oltre 20.000 abitanti. Tali tariffe sono rivalutate annualmente per essere adeguate al tasso di inflazione e, sulla base delle rivalutazioni al 2026, esse sono pari rispettivamente a 1,79 euro e 1,19 euro.

[2] La legge prevedeva un importo minimo pari a 800 euro, che viene rivalutato annualmente per essere adeguato al tasso di inflazione. L'importo di 950,35 euro è quello risultante dalla rivalutazione al 2026.

Sono tenuti al pagamento del canone gli occupanti diretti, titolari della concessione dell'occupazione di suolo pubblico, e gli occupanti in via mediata, che occupano il suolo pubblico per mezzo dell'utilizzo materiale delle infrastrutture di terzi.
Tale disposizione è stata oggetto di una interpretazione autentica, con l'articolo 5, comma 14-*quinquies*, del Decreto-legge del 21 ottobre 2021 n. 146 (convertito con modificazioni dalla legge n. 215/2021), che ha precisato che "*per le occupazioni permanenti di suolo pubblico effettuate nei settori in cui è prevista una separazione, in ragione di assetti normativi, regolamentari o contrattuali, tra i soggetti titolari delle infrastrutture ed i soggetti titolari del contratto di vendita del bene distribuito alla clientela finale, non configurandosi alcuna occupazione in via mediata ed alcun utilizzo materiale delle infrastrutture da parte della società di vendita, il canone è dovuto esclusivamente dal soggetto titolare dell'atto di concessione delle infrastrutture, in base alle utenze delle predette società di vendita*". Nell'ambito di applicazione di tale interpretazione autentica, quindi, il CUP è dovuto esclusivamente dai titolari delle infrastrutture e non anche dalle imprese che fanno uso di tali infrastrutture per vendere beni ai loro clienti finali.
Per quanto concerne l'occupazione di suolo pubblico con infrastrutture di comunicazioni elettroniche, una recente sentenza della Corte di Cassazione (Sentenza n. 11479/2026) ha chiarito, da un lato, che gli operatori di comunicazioni elettroniche che si avvalgono dell'accesso virtuale a una rete di proprietà altrui devono essere considerati "occupanti in via mediata" e, dall'altro lato, che l'interpretazione autentica di cui sopra non è applicabile agli operatori di comunicazioni elettroniche giacché essa riguarda esclusivamente gli operatori che "vendono beni" e non quelli che "erogano servizi".
Alla luce di tale pronuncia, quindi, la normativa prevede una disciplina diversa per l'occupazione di suolo pubblico con cavi e condutture per vendere beni (ad esempio energia elettrica, gas naturale e acqua) e per erogare servizi (ad esempio servizi di comunicazioni elettroniche). Nel primo caso, il contributo è dovuto solo dai soggetti titolari della concessione per l'occupazione di suolo pubblico, che dispongono e gestiscono le infrastrutture di rete. Nel secondo caso, esso è dovuto anche dalle imprese che erogano servizi acquistando il servizio di accesso alla rete da operatori terzi, senza quindi essere titolari delle relative infrastrutture.

Considerazioni

Si premette che la circostanza che un onere sia formalmente uniforme e indistintamente applicabile a tutte le imprese della stessa categoria presenti su un mercato non è di per sé sufficiente a escluderne l'idoneità a produrre effetti distorsivi della concorrenza. La valutazione concorrenziale dovrebbe infatti considerare l'incidenza economica effettiva dell'onere sulle diverse categorie di imprese e la diversa capacità di assorbimento dei costi fissi derivante dalla rispettiva scala di attività.
In primo luogo, alla luce della citata sentenza della Corte di Cassazione, il CUP dovuto dagli operatori del settore delle comunicazioni elettroniche per la medesima occupazione permanente di suolo pubblico grava sia sui titolari della concessione sia sugli "occupanti in via mediata". Ne consegue una duplicazione del prelievo a fronte di un unico servizio.
Inoltre, la previsione di un CUP minimo per gli "operanti in via mediata" costituisce un onere fisso, non parametrato al numero di clienti o al volume dell'attività. Ne deriva un costo medio unitario inversamente proporzionale alla dimensione delle imprese: esso può gravare in misura significativamente maggiore sui soggetti dotati di una base clienti ridotta e può pertanto innalzare

artificialmente la scala minima necessaria per operare nel mercato. Tale effetto può tradursi in una discriminazione di fatto qualora la misura rafforzi il vantaggio competitivo delle imprese già dotate di un'ampia base di clienti e renda più oneroso l'ingresso o l'espansione dei concorrenti di minori dimensioni[3].

In particolare, il CUP grava in maniera eccessivamente onerosa – e sproporzionata rispetto all'utilità derivante dall'erogazione dei relativi servizi – sugli operatori con una clientela di ridotte dimensioni circoscritta ad alcuni ambiti territoriali o molto distribuita sul territorio nazionale, che sovente hanno un basso numero di utenti per singolo comune, specie nei comuni con pochi abitanti.

Diversamente, il CUP non grava allo stesso modo sugli operatori di grande dimensione che, nella maggior parte dei casi, servono un numero di utenti per comune molto maggiore, tale per cui l'importo calcolato per numero di utenti è solitamente superiore all'importo minimo, che dunque non trova di fatto applicazione nei loro confronti.

Ne discende che l'importo del CUP dovuto per ogni singolo utente servito dagli operatori di maggior dimensione con una clientela ampia risulta spesso inferiore rispetto a quello dovuto dai piccoli operatori che abbiano solo pochi utenti in ciascun comune.

Peraltro, gli operatori dotati di una presenza estesa su territori caratterizzati da livelli di domanda differenti possono disporre di una maggiore capacità di compensare i più elevati costi per utente sostenuti nei comuni in cui sono presenti pochi utenti con i minori oneri per utente sostenuti in comuni più popolosi, dove possono contare su una *customer base* più estesa. Tale possibilità è invece più limitata per gli operatori focalizzati su specifici ambiti locali o con poche utenze distribuite sul territorio, per i quali il canone minimo può tradursi, pertanto, in una limitazione della capacità di competere rispetto agli operatori di maggiori dimensioni e caratterizzati da una ampia diversificazione geografica.

La disparità di trattamento che ne consegue appare idonea a determinare un vantaggio competitivo a favore delle imprese di maggior dimensione a scapito delle imprese con un minor numero di utenti, che potrebbe portare queste ultime a uscire dal mercato o quantomeno rappresentare un disincentivo a offrire i propri servizi nei comuni più piccoli.

Peraltro, la previsione del canone minimo rappresenta anche una barriera all'ingresso di tipo regolatorio per i nuovi entranti. Gli operatori non attualmente presenti sul mercato incorrerebbero in costi molto più elevati rispetto agli *incumbent* quantomeno in una fase iniziale, in cui il numero di utenti sarà evidentemente contenuto.

L'applicazione del CUP, e in particolare della previsione di una sua misura minima, potrebbe quindi determinare un maggior livello di concentrazione e una minor concorrenza, con un conseguente incremento dei prezzi e una ridotta possibilità di scelta per gli utenti finali.

---

[3] Nell'ambito del settore delle comunicazioni elettroniche, in particolare, la necessità di prevedere oneri differenti per operatori con diverse posizioni di mercato è stata sostenuta dall'Autorità sin dagli albori del suo processo di liberalizzazione. In un caso che vedeva una criticità analoga a quella qui oggetto di esame, concernente la modalità di contribuzione al finanziamento del servizio universale, l'Autorità aveva ritenuto opportuno che queste fossero "*proporzionali all'effettiva posizione di mercato dei nuovi operatori di rete, evitando l'introduzione di qualsiasi meccanismo che possa costituire un ostacolo all'ingresso dei nuovi soggetti nel mercato*", spingendosi a suggerire che il finanziamento del servizio universale dovesse essere sostenuto "*in misura proporzionale alla quota di mercato dagli stessi* [operatori di rete] *detenuta*". Cfr. AGCM, Riforma del settore delle comunicazioni, in Bollettino anno VI, n. 34-35 del 16 settembre 1996, p. 52, par. 20.

L'effetto distorsivo della concorrenza appare rilevante in considerazione della distribuzione demografica italiana, che vede la presenza di un elevato numero di comuni con pochi abitanti, che determina la presenza di numerosi operatori aventi un esiguo numero di utenti per singolo comune. Anche l'entità della misura minima del CUP appare rilevante, tale da limitare la competitività nei confronti degli operatori con una base di utenti ampia.

Tutto ciò considerato, l'Autorità evidenzia l'opportunità di adottare una modifica della disciplina di cui all'articolo 1, comma 831, della legge n. 160 del 27 dicembre 2019 e all'articolo 5, comma 14-*quinquies*, del Decreto-legge del 21 ottobre 2021 n. 146 (convertito con modificazioni dalla legge n. 215/2021).

Si invita, quindi, a considerare una revisione della normativa in esame che eviti la duplicazione del pagamento del CUP per la medesima occupazione permanente di suolo pubblico ed elimini la criticità derivante dalla richiesta del pagamento del CUP minimo anche agli "operanti in via mediata" con un ridotto numero di utenti nei singoli comuni. Tale finalità può essere, ad esempio, conseguita eliminando l'obbligo del pagamento del CUP a carico delle imprese che erogano servizi di comunicazioni elettroniche occupando in via mediata il suolo pubblico.

Resta ferma, in ogni caso, ove necessario per le diverse finalità cui la norma è preposta, la possibilità di rimodulare l'entità del contributo unitario.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul Bollettino dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

IL PRESIDENTE
Saverio Valentino

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

PS13069 - VORWERK ITALIA - SERVER NEATO
Provvedimento n. 32092

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 17 novembre 2026;

SENTITO il Relatore, Presidente Saverio Valentino;

VISTA la Parte II, Titolo III del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, e successive modificazioni (di seguito, "Codice del consumo");

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie nelle materie di tutela del consumatore e pubblicità ingannevole e comparativa*", adottato dall'Autorità con delibera del 5 novembre 2024, n. 31356 (di seguito, "Regolamento");

VISTA la comunicazione del 15 aprile 2026[1], con cui è stato avviato il procedimento PS13069 nei confronti delle società Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l.;

VISTA la comunicazione del 23 giugno 2026[2], con cui è stato esteso il procedimento PS13069 nei confronti delle società Vorwerk SE & CO. KG., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Neato Robotics Europe GmbH.;

VISTA la propria decisione del 14 luglio 2026[3] con la quale è stato prorogato il termine di conclusione del procedimento al 23 dicembre 2026, in considerazione della estensione soggettiva del procedimento;

VISTA la comunicazione, pervenuta in data 27 luglio 2026[4], con la quale le società Neato Robotics Europe GmbH., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Vorwerk SE & Co. KG congiuntamente a Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l., (di seguito, tutti insieme individuati come le "Società" o i "Professionisti") hanno presentato una proposta di impegni, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del consumo e dell'art. 10 del Regolamento;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Vorwerk Italia s.a.s. (C.F. 00793630153), (di seguito, "Vorwerk") in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, lett. *b*), del Codice del consumo, è attiva nella produzione e commercializzazione, anche *on line*, di elettrodomestici ed articoli per la casa di ogni genere.

[1] Cfr. Doc. n. 25.
[2] Cfr. Doc. n. 75.
[3] Cfr. Doc. n. 79.
[4] Cfr. Doc. n. 82.

2. Vorwerk Management S.r.l., (C.F. 06128780969) (di seguito, "VMI"), in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, lett. *b*), del Codice del consumo, socio accomandatario della società Vorwerk Italia.

3. Neato Robotics Europe GmbH, (di seguito, "Neato"), in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, lett. *b*), del Codice del consumo, soggetto che ha commercializzato il robot aspirapolvere Neato.

4. Vorwerk SE & Co. KG, in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lett. *b*), del Codice del consumo.

5. Vorwerk & Co. Zehn GmbH, in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, lett. *b*), del Codice del consumo.

6. Le associazioni di consumatori Altroconsumo, Codacons e Codici in qualità di intervenienti.

II. LA PRATICA COMMERCIALE OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

7. Il procedimento concerne la condotta dei Professionisti consistente nella interruzione dei sistemi *software* del robot aspirapolvere Neato (di seguito, anche il "Prodotto") che ha fatto venire meno tutte le funzionalità *cloud* dell'apparecchio, rendendolo, di fatto, pressoché inutilizzabile.
8. Nella comunicazione di avvio del procedimento, era stato rappresentato che tale condotta fosse potenzialmente idonea a determinare una modifica sostanziale della natura, delle caratteristiche essenziali e del valore del Prodotto.
9. Inoltre, veniva ipotizzato che tale condotta potesse realizzare un indebito condizionamento dei consumatori coinvolti, ostacolandoli nella fruizione dei robot già acquistati e costringendoli alla dismissione del Prodotto.
10. In sede di avvio veniva, infine, contestato che la condotta potesse risultare contraria alla diligenza professionale, nella misura in cui, a fronte di tutto ciò, non risultava essere stata prevista alcuna misura compensativa in favore dei consumatori.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

III.1. L'iter del procedimento

11. In relazione alla condotta sopra descritta, in data 15 aprile 2026[5], è stato avviato il procedimento PS13069 nei confronti delle società Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l.
12. Contestualmente alla comunicazione di avvio, al fine di acquisire elementi conoscitivi utili alla valutazione della pratica commerciale in esame, è stata formulata una richiesta di informazioni, ai sensi dell'articolo 27, commi 3 e 4, del Codice del consumo e dell'articolo 12, comma 1, del Regolamento.

[5] Cfr. Doc. n. 26.

13. In data 22 aprile 2026 si è svolto un accertamento ispettivo presso le sedi delle società Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l.[6]

14. In data 27 aprile 2026[7], è pervenuta l'istanza di partecipazione al procedimento da parte dell'associazione di consumatori Codacons, accolta in data 28 aprile 2026 con comunicazione inviata, in pari data, anche alle altre parti del procedimento[8].

15. In data 27 aprile 2026[9], è pervenuta l'istanza di partecipazione al procedimento da parte dell'associazione di consumatori Altroconsumo, accolta in data 28 aprile 2026 e comunicata in pari data anche alle altre parti del procedimento[10].

16. In data 13 maggio 2026[11], è pervenuta l'istanza di partecipazione al procedimento da parte dell'associazione di consumatori Codici, accolta in pari data e comunicata anche alle altre parti del procedimento[12].

17. Le società Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. hanno avuto accesso agli atti del procedimento in data 28 aprile, 8 giugno, 17 e 22 settembre 2026[13] .

18. In data 19 maggio 2026, si è svolto un accertamento ispettivo presso gli uffici della società Vorwerk Digitalia S.r.l., come soggetto terzo comunque in possesso di elementi utili all'accertamento della condotta oggetto del procedimento.

19. In data 21 maggio 2026[14], le società Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. hanno depositato la propria memoria difensiva e contestualmente hanno fornito risposta alla richiesta di informazioni formulata nella comunicazione di avvio del procedimento.

20. In data 28 maggio 2026, si è svolta l'audizione delle società Vorwerk S.a.s. e Vorwerk Management S.r.l.[15]

21. In data 8 giugno 2026[16] le società Vorwerk S.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. hanno presentato una prima proposta di impegni.

22. In data 23 giugno 2026[17], è stata comunicata l'estensione soggettiva del procedimento PS13069 nei confronti delle società Vorwerk Se & Co. Kg., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Neato Robotics Europe GmbH.

23. In data 1° luglio 2026, si è svolta l'audizione delle società Vorwerk SE & Co. KG, Vorwerk & Co. Zehn GmbH e Neato Robotics Europe GmbH[18].

---

6 Cfr. Doc. n. 56.
7 Cfr. Doc. n. 36.
8 Cfr. Doc. n. 39 e 41.
9 Cfr. Doc. n. 37 e 42.
10 Cfr. Doc. n. 41.
11 Cfr. Doc. n. 47.
12 Cfr. Doc. n. 54.
13 Cfr. Doc. n. 44 e 94.
14 Cfr. Doc. n. 12.
15 Cfr. Doc. n. 69.
16 Cfr. Doc. n. 68.
17 Cfr. Doc. n. 75.
18 Cfr. Doc. n. 78.

24. In data 27 luglio 2026[19], i Professionisti hanno presentato una proposta di impegni, ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del consumo e dell'articolo 10 del Regolamento.

25. In data 27 agosto 2026[20], è stata comunicata alle Parti la chiusura della fase istruttoria ai sensi dell'articolo 17, comma 1, del Regolamento.

26. Le società Vorwerk Se & Co. Kg., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Neato Robotics Europe GmbH hanno avuto accesso agli atti del procedimento in data 17 settembre 2026[21].

III.2. Gli impegni del Professionista

27. Con comunicazione pervenuta in data 27 luglio 2026[22], i Professionisti hanno presentato la seguente proposta di impegni, ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del consumo e dell'articolo 10 del Regolamento:

> **I. Programma di ristoro**
>
> Le Società si impegnano ad attuare un programma di ristoro su scala europea, rivolto a tutti gli individui potenzialmente impattati dall'interruzione dei servizi *cloud* dei robot aspirapolvere Neato.
>
> **Requisiti di accesso e misure di ristoro**: Il programma di ristoro sarà rivolto a tutti i consumatori individuali che: (a) abbiano acquistato il Prodotto dopo il 1° ottobre 2020 e fino alla data di approvazione della proposta di impegni e (b) ne facciano richiesta **entro 4 mesi** dalla completa esecuzione delle misure comunicative previste dall'Impegno I.1.

I requisiti per l'accesso al programma e le misure compensative previste saranno differenziati in base alla tipologia di Prodotto acquistata dal consumatore e, in particolare, distinguendo tra i modelli D4, D6, D7, realizzati prima del 2022 ("robot Neato di prima generazione") e i modelli D8, D9, D10, realizzati a partire dal 2022 ("robot Neato di seconda generazione").

a) Accesso al programma e ristori per i proprietari di robot Neato di prima generazione.

Al fine di accedere al programma di ristoro, i proprietari di robot Neato di prima generazione dovranno:

• fornire, con qualsiasi mezzo (fatture, estratti conto, account Amazon...), la prova di aver acquistato il prodotto successivamente al 1° ottobre 2020;

• restituire il proprio robot Neato non danneggiato, fatta eccezione per l'usura compatibile con il normale utilizzo del Prodotto, fornendo altresì i propri recapiti.

A fronte dei suddetti adempimenti, il consumatore riceverà un voucher Vorwerk del valore di 500 euro, utilizzabile in qualsiasi momento per l'acquisto di unità principali Vorwerk (modelli VR7, VK7 e TM7) su ordini di importo pari o superiore a 1.000 euro. Ciascun consumatore potrà ottenere un solo voucher, non cumulabile con altre offerte.

---

[19] Cfr. Doc. n. 82.
[20] Cfr. Doc. n. 88.
[21] Cfr. Doc. n. 93.
[22] Cfr. Doc. n. 82.

b) Accesso al programma e ristori per i proprietari di robot Neato di seconda generazione

I proprietari di robot Neato di seconda generazione potranno, invece, accedere al programma di ristoro semplicemente restituendo il vecchio Prodotto non danneggiato, fatta salva l'usura compatibile con il normale utilizzo del Prodotto, e fornendo i propri recapiti, ricevendo un apparecchio Vorwerk "VR7" in sostituzione del robot riconsegnato. Qualora il consumatore interessato sia stabilito in un Paese in cui il "VR7" non viene commercializzato[23], dopo aver compilato il modulo e restituito un Prodotto conforme, sarà contattato da Neato per il rimborso in denaro del prezzo di acquisto originario.

I.1 Mezzi di comunicazione

Al fine di garantire la massima diffusione possibile delle informazioni relative al programma di ristoro, così da consentire a tutti i consumatori interessati nell'UE la possibilità di accedervi, le Società implementeranno un ampio programma di comunicazione, esteso ai Paesi dell'Unione europea in cui sono situati i principali distributori del Prodotto.

In particolare, le Società predisporranno un comunicato che sarà diffuso entro 72 ore dalla notifica del provvedimento di accettazione della proposta di impegni:

- sui siti web istituzionali di Neato e del Gruppo Vorwerk (https://support.neatorobotics.com/e https://www.vorwerk-group.com) e sui canali social del gruppo;
- via e-mail ai consumatori che hanno contattato Neato, Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. a seguito dell'interruzione dei servizi *cloud*;
- alle principali associazioni di consumatori paneuropee o stabilite nei principali paesi dell'UE. Si tratta in particolare di *[omissis]**;*
- alle agenzie di stampa *[omissis];*
- *[omissis]*.

Il comunicato stampa indicherà: la finalità del programma di ristoro e il suo avvio in ottemperanza agli impegni assunti con l'Autorità; l'indicazione del periodo di acquisto rilevante e del termine entro cui presentare la domanda; le categorie di prodotto interessate e le rispettive misure compensative previste; un link diretto alla pagina web di Neato in cui saranno contenute le rilevanti informazioni di processo e il modulo da compilare per accedere al programma. Il testo del comunicato stampa sarà preventivamente trasmesso all'Autorità per la verifica della rispondenza con i contenuti sopra riportati[24].

II. Comunicazione diretta ai distributori

Neato si impegna ad inviare tempestivamente una comunicazione diretta ai distributori del Prodotto situati in Europa, chiedendo loro di confermare che non stiano commercializzando prodotti "Neato" promuovendo servizi digitali non più disponibili e intimando loro, in caso contrario, di adottare le misure necessarie per interrompere immediatamente tale tipo di offerta.

---

[23] Si tratta, in particolare, di Regno Unito, Danimarca, Finlandia, Svezia e paesi del Benelux.

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

[24] Cfr. doc n. 110 trasmissione del testo del Comunicato.

III. Specificazione della garanzia

Vorwerk SE & Co. KG - con il coinvolgimento attivo di Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. per quanto riguarda il territorio italiano - si impegna a specificare nei nuovi termini contrattuali relativi al prodotto "VR7" che "*la garanzia legale di conformità per i servizi digitali avrà durata di dieci anni dalla data di acquisto*"[25].

Con riferimento a tale impegno, Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. fungeranno da punto di contatto per i consumatori italiani, rappresentando il riferimento a cui questi ultimi potranno rivolgersi per qualsiasi questione inerente ad eventuali problematiche riscontrate nel prodotto "VR7".

Tempistiche di implementazione degli Impegni

Impegno I: quattro mesi dalla completa esecuzione delle misure comunicative previste dall'impegno I.1.

Impegno I.1: le Società predisporranno un comunicato che sarà diffuso entro 72 ore dalla notifica del provvedimento di accettazione della proposta di impegni.

Impegno II: al momento della presentazione del formulario, i Professionisti hanno dichiarato di averlo già attuato in Italia, mediante l'invio della comunicazione ai distributori, prospettando di attuarlo a livello UE nelle settimane successive.

Impegno III: sarà attuato mediante la pubblicazione di nuove condizioni generali di contratto entro 90 giorni dalla notifica del provvedimento di accettazione della proposta di impegni. Tali previsioni troveranno applicazione per tutte le vendite successive a tale data, oltre che per i prodotti "VR7" che saranno offerti in sostituzione per effetto dell'Impegno I.

IV. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

28. L'Autorità ritiene che gli impegni proposti dai Professionisti, valutata la loro ammissibilità, siano idonei a sanare i possibili profili di illegittimità della pratica commerciale contestata nella comunicazione di avvio del 15 aprile 2026.

29. Su di un piano generale, si osserva che le misure proposte tengono conto di tutti i profili oggetto dell'istruttoria e appaiono risolutive delle criticità determinate nei confronti dei consumatori, offrendo una misura compensativa connessa alla cessazione delle funzioni *cloud* dell'elettrodomestico. A tale riguardo, rileva che le misure proposte presentano un beneficio in termini economici per i consumatori non direttamente ottenibile con un eventuale provvedimento sanzionatorio.

30. Assume inoltre particolare rilievo - in termini di *quid pluris* - la portata degli impegni proposti, riguardando tutti i consumatori europei interessati dalla condotta sopra descritta.

31. Peraltro, gli impegni proposti hanno il pregio di portare ad effettiva conoscenza di tutti i consumatori la limitata capacità di funzionamento dell'apparecchio nonché di soddisfare e compensare in larga misura i consumatori possessori dei robot Neato. Infine, le misure garantiscono che la commercializzazione del Prodotto, le cui funzionalità *cloud* sono ormai state disattivate, sia interrotta anche da parte dei rivenditori terzi.

---

[25] Cfr. doc n. 110 con il quale i Professionisti chiariscono che "*L'impegno III deve essere inteso come impegno ad assicurare per almeno 10 anni dalla fornitura del prodotto i servizi digitali e gli aggiornamenti di sicurezza*".

32. Nello specifico delle misure proposte, l'Impegno **I** prevede un programma di ristoro che consentirà, a tutti i clienti che hanno acquistato i robot Neato di seconda generazione dopo il 1° ottobre 2020, di sostituirli con un apparecchio Vorwerk "V7". Tale impegno costituisce una misura di ristoro efficace e determina un vantaggio concreto – di natura sostanzialmente compensativa – per i consumatori.

33. Anche la misura prevista per i possessori dei robot Neato di prima generazione (corrispondente a un voucher del valore di 500 euro, utilizzabile per le tipologie di acquisto sopra specificate) risulta avere valenza equitativa, in considerazione del minor valore originario del prodotto e in considerazione del grado di obsolescenza di tali apparecchi, che i Professionisti hanno peraltro dichiarato essere fuori produzione dal 2022.

34. Rileva altresì il tipo di documentazione la cui presentazione è richiesta ai consumatori per beneficiare delle misure di sostituzione. Ne viene, infatti, ammessa ogni tipologia purché sia idonea a dimostrare l'acquisto del prodotto (fatture, estratti conto, account Amazon); ciò rende agevoli le modalità di richiesta del riconoscimento delle misure di ristoro.

35. Con riguardo alle modalità di comunicazione adottate per consentire ai consumatori anche di altri paesi dell'Unione europea di accedere alle misure di compensazione, risultano idonee ed efficaci al fine di raggiungere tutti i consumatori possessori degli apparecchi ancora funzionanti.

36. Di notevole rilievo, infatti, sono le misure volte a garantire la massima diffusione possibile delle informazioni relative al predetto programma di ristoro, così da consentire a tutti i consumatori interessati nell'UE di potervi accedere. Le Società si sono impegnate a diffondere un comunicato – esaustivo nei suoi contenuti ed entro 72 ore dalla notifica del provvedimento di accettazione impegni – non solo sui loro siti, ma anche direttamente via e-mail ai consumatori che hanno contattato Neato, Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l. a seguito dell'interruzione dei servizi *cloud*, nonché alle principali associazioni di consumatori paneuropee o stabilite nei principali paesi dell'Unione e, infine, alle agenzie di stampa (nello specifico, *[omissis]*[26]*).* Il testo del comunicato stampa sarà previamente trasmesso all'Autorità per la verifica della rispondenza ai contenuti prospettati con la proposta di impegni.

37. Anche l'Impegno **II** risulta essere idoneo ed efficace per risolvere le criticità ipotizzate in sede avvio, tenuto conto che le misure informative diffuse presso i distributori potranno minimizzare il rischio di una perdurante commercializzazione del Prodotto.

38. L'invio di una comunicazione a tutti i rivenditori, volta a richiedere conferma che non stiano commercializzando il robot Neato con servizi *cloud* non più disponibili e intimando loro, in caso contrario, di adottare le misure necessarie per interrompere immediatamente tale condotta, risulta in grado di dare una informativa effettiva al mercato in relazione alla limitata funzionalità dei robot Neato. Tale comunicazione dovrebbe avere l'effetto di fare interrompere la promozione e commercializzazione del Prodotto, in considerazione della ridotta operatività delle dotazioni offerte. Peraltro, tale misura risulta essere già stata adottata dai Professionisti anche prima dell'adozione di accettazione degli impegni, a dimostrazione della diligenza adottata per rimuovere gli effetti della condotta posta in essere e contestata in sede di avvio.

39. L'Impegno **III** è rivolto ai possessori del prodotto Folletto VR7 e presenta un rilevante profilo informativo e integrativo in termini di garanzia. Infatti, con tale impegno, le Società portano a

[26] *[omissis].*

conoscenza dei consumatori le caratteristiche e le specifiche informatiche dell'aspirapolvere, con particolare riferimento alla durata media di vita di tale tipologia di prodotto, in ragione della evoluzione tecnologica dei servizi. Inoltre, l'impegno contempla una presa in carico delle applicazioni software del prodotto per dieci anni, garantendo per tutto il periodo in questione la conformità dei servizi digitali e degli aggiornamenti di sicurezza. Tale impegno, pertanto, è idoneo ad assicurare la continuità del servizio *cloud* dei robot aspirapolvere "VR7" venduti in tutta Europa per dieci anni dalla data dell'acquisto, prevenendo il verificarsi di condotte analoghe a quella oggetto della presente istruttoria.

40. In conclusione, gli impegni in argomento, nel loro complesso, sono idonei a risolvere le criticità rilevate in sede di avvio dell'istruttoria. Le misure, infatti, offrono un significativo beneficio economico e numerosi vantaggi per i consumatori anche di altri paesi dell'Unione europea, garantendo altresì la conformità dei servizi digitali e degli aggiornamenti di sicurezza del prodotto "VR7" per un periodo notevolmente esteso. Di ciò, peraltro, i consumatori saranno resi adeguatamente edotti, grazie alle rilevanti misure informative previste.

41. Alla luce delle suesposte considerazioni e dei termini per la loro attuazione, si ritiene che gli impegni presentati soddisfino i requisiti previsti dall'articolo 27, comma 7, del Codice del consumo.

RITENUTO, pertanto, che gli impegni presentati dalle Società, nei termini sopra indicati, siano a far venir meno i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni nei confronti delle società Neato Robotics Europe GmbH., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Vorwerk sulle SE & Co. KG congiuntamente a Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l.,

RITENUTO, pertanto, di poter chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione;

DELIBERA

a) di rendere obbligatori ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del consumo e dell'articolo 10, comma 2, lettera a), del Regolamento, nei confronti delle società Neato Robotics Europe GmbH., Vorwerk & Co. Zehn GmbH. e Vorwerk sulle SE & Co. KG congiuntamente a Vorwerk Italia s.a.s. e Vorwerk Management S.r.l., gli impegni dalle stesse presentati, come descritti nella dichiarazione allegata, che costituisce parte integrante del provvedimento;

b) di chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione, ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del consumo e dell'articolo 10, comma 2, lettera a), del Regolamento;

c) che le Società informino l'Autorità, con una relazione dettagliata, entro un mese dalla data di pubblicazione della presente delibera circa l'attuazione degli impegni II e III; che le Società con una relazione dettagliata, informino l'Autorità dell'avvenuta attuazione dell'Impegno I, entro centocinquanta giorni dalla data di pubblicazione della presente delibera.

Ai sensi dell'articolo 10, comma 3, del Regolamento, il procedimento potrà essere riaperto d'ufficio, laddove:

a) i Professionista non diano attuazione agli impegni assunti;

b) si modifichi la situazione di fatto rispetto ad uno o più elementi su cui si fonda la decisione;
c) la decisione di accettazione di impegni si fondi su informazioni trasmesse dalla Parte che siano incomplete, inesatte o fuorvianti.

Ai sensi dell'articolo 27, comma 12, del Codice del consumo, in caso di inottemperanza alla presente delibera, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 10.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza, l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

IL VICE SEGRETARIO GENERALE
Serena Stella

IL PRESIDENTE
Saverio Valentino

Autorità garante della concorrenza e del mercato	Bollettino Settimanale Anno XXXVI- N. 45 - 2026
Coordinamento redazionale	Giulia Antenucci
Redazione	Fabrizio De Tullio, 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 Web: https://www.agcm.it
Realizzazione grafica	Area Strategic Design