

## **A372 - MERCATO DEL CALCESTRUZZO CELLULARE AUTOCLAVATO**

*Provvedimento n. 14998*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 14 dicembre 2005;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 82 del Trattato CE;

VISTO l'articolo 54 della legge 6 febbraio 1996, n. 52;

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

VISTA la Comunicazione della Commissione del 27 aprile 2004, sulla cooperazione nell'ambito della rete delle autorità garanti della concorrenza;

VISTA la documentazione in proprio possesso;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. PREMESSA**

1. In data 22 settembre 2005 è pervenuta una segnalazione da parte della società Italgasbeton S.p.A. (di seguito ITGB), con cui veniva rappresentata la possibile illiceità della condotta tenuta da RDB Hebel S.p.A. (di seguito RDBH).

2. ITGB, in particolare, lamentava l'adozione da parte di RDBH di pratiche tendenti ad estrometterla dal settore dei materiali e componenti da costruzione, e in particolare dal mercato del calcestruzzo cellulare autoclavato, nell'ambito di un'aggressiva strategia di monopolizzazione del medesimo mercato contraria alle dinamiche della normale e corretta concorrenza. Tale strategia, in corso da alcuni anni, avrebbe già causato la progressiva uscita di tutti gli altri produttori nazionali. In data 18 ottobre, 20 ottobre e 1° dicembre 2005 ITGB ha fatto pervenire ulteriori elementi e specificazioni a supporto della segnalazione.

### **II. LE PARTI**

#### ***L'impresa denunciante***

3. Italgasbeton S.p.A. è una società per azioni con sede ad Anagni (FR), costituita nel 1989 al fine di produrre un materiale da costruzione, il calcestruzzo cellulare autoclavato (di seguito gasbeton), secondo un innovativo processo e una miscela brevettati. Nel 2004 il fatturato della società - attualmente controllata da una persona fisica e con un'elevata esposizione finanziaria maturata per sviluppare la ricerca e produzione del proprio prodotto - è stato di circa 6,5 milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

#### ***Le imprese denunciate***

4. RDB Hebel S.p.A. è una società per azioni con sede a Pontenure (PC), attiva nella produzione e vendita di gasbeton. Il capitale sociale di RDBH è detenuto per il 51% da RDB S.p.A. (di seguito RDB), per il 5% da una persona fisica e per il restante 44% dalla società di diritto tedesco Hebel International GmbH (di seguito Hebel).

5. RDB e il gruppo di società che controlla rappresentano un importante operatore a livello comunitario nel settore dei materiali e componenti da costruzione, con preminenza nel mercato italiano. Nel 2004 il fatturato di RDBH è stato di circa 21 milioni di euro, interamente realizzati in Italia, mentre il fatturato consolidato del gruppo RDB ha superato i 200 milioni di euro. Per quel che riguarda l'azionista Hebel, esso fa parte del gruppo Haniel, uno dei principali produttori al mondo di materiali da costruzione e in particolare di gasbeton.

### **III. I FATTI DENUNCIATI**

6. Secondo la denuncia ricevuta dall'Autorità, RDBH starebbe da tempo cercando di monopolizzare il mercato nazionale della produzione e vendita di gasbeton. Tale obiettivo sarebbe perseguito attraverso una somma di condotte contrarie ai principi della normale e corretta concorrenza, condotte che nei confronti di ITGB in particolare sarebbero sussumibili in una complessa strategia abusiva ed escludente volta a squilibrarne le condizioni economico-finanziarie per indurre la società a cedere le proprie attività e uscire dal mercato.

7. In primo luogo, RDBH avrebbe proceduto a nette riduzioni dei prezzi praticati in caso di concorrenza con ITGB per nuove commesse, ovvero rispetto a singoli clienti già di ITGB. Sin dall'inizio di quest'anno, RDBH applicherebbe in maniera selettiva prezzi anormalmente bassi rispetto ai quelli in precedenza praticati a livello nazionale e in modo particolare nel Lazio e nella Campania, ovvero le aree di maggior importanza commerciale per ITGB in ragione del posizionamento geografico dell'impianto produttivo di questa.

**8.** Alla politica di prezzi estremamente aggressiva praticata da RDBH si accompagnerebbero anche altre condotte volte a estromettere dal mercato ITGB, consistenti in (a) una sistematica diffusione della notizia secondo la quale ITGB sarebbe stata acquistata da RDBH e/o sarebbe in procinto di fallire, (b) uno storno di dipendenti, culminato nel luglio 2005 con il passaggio del direttore commerciale di ITGB a RDBH, (c) un tentativo di far recedere i clienti di ITGB da contratti già stipulati, adoperandosi a tal fine anche presso agenti commerciali dell'impresa concorrente.

**9.** Per quel che riguarda le notizie destabilizzanti fatte circolare da RDBH, secondo numerose testimonianze allegate alla denuncia da ITGB, in diversi casi le voci avrebbero raggiunto l'obiettivo di far recedere propri clienti consolidati (per lo più distributori, enti appaltanti e imprese di costruzione) dalle forniture, ovvero impedito la stipula di nuovi contratti.

**10.** La strategia sopra descritta farebbe seguito, secondo la denuncia di ITGB, a precedenti condotte similari poste in essere da RDBH nei confronti di altri concorrenti, ora usciti dal mercato. Secondo quanto è stato possibile ricostruire in sede preistruttoria, nel 2000 RDBH avrebbe effettivamente acquisito le attività di un altro produttore italiano di gasbeton, la società Silicalcite S.p.A., rilevandone l'impianto produttivo situato a Volla (NA). Risulta inoltre che a fine 2004 un altro produttore nazionale con sede a Frosinone, la società Italsiporex S.p.A., abbia cessato le proprie attività e, dopo aver cambiato denominazione, sia stata messa in liquidazione: tutto ciò a fronte del fatto che, secondo fonti di stampa, poco prima della cessazione delle attività la società avrebbe concluso un accordo commerciale proprio con RDBH.

#### **IV. IL MERCATO RILEVANTE**

##### ***Mercato del prodotto***

**11.** Sia ITGB che RDBH sono attive nella produzione di calcestruzzo cellulare autoclavato, comunemente noto come gasbeton, un materiale da costruzione che si presenta sotto forma di blocchi o tavelle prefabbricate di vario formato e spessore. Il gasbeton viene realizzato con una miscela di prodotti a base silicea molto fini come cemento, calce e altri leganti idraulici ai quali si aggiungono acqua e reagenti in grado di provocare la produzione di gas che inducono la microalveolatura della massa. Versata in apposite vasche metalliche, la miscela è fatta lievitare in un ambiente a temperatura controllata e lasciata espandere fino a raggiungere una caratteristica porosità. Il prodotto viene quindi tagliato e lasciato maturare in autoclave con vapore e pressione controllate nel corso di un ciclo completo della durata di alcune ore, al termine del quale, pallettizzato e incellofanato, il gasbeton risulta pronto per l'impiego nelle costruzioni edili.

**12.** Il gasbeton rientra nel settore dei materiali e componenti da costruzione, caratterizzato da una elevata differenziazione sia verticale che orizzontale e comprensivo di un'ampia gamma di prodotti, tra cui spiccano i laterizi e i prefabbricati in calcestruzzo. Numerosi elementi inducono a ritenere che quello del gasbeton costituisca un mercato a sé stante. Infatti, in ragione della propria struttura cellulare, il gasbeton possiede elevate caratteristiche prestazionali in termini di isolamento termico e igrotermico, fonoassorbimento, resistenza al fuoco, traspirabilità. Tali caratteristiche rendono il gasbeton particolarmente adatto a soddisfare i requisiti di isolamento termico e acustico richiesti dalla normativa in materia di costruzioni, mentre il laterizio tradizionale necessita di ulteriori interventi secondari e avvertenze costruttive per ottenere livelli paragonabili.

**13.** Il gasbeton presenta inoltre una particolare leggerezza e capacità portante, per cui permette di costruire murature di minor spessore a parità di caratteristiche statiche. Il prodotto è altresì caratterizzato da un'elevata lavorabilità e versatilità d'applicazione, anche dovuta al fatto che nella posa in opera può essere agevolmente tagliato per realizzare in cantiere pezzi speciali, e che i blocchi di gasbeton sono adatti sia alla realizzazione di murature portanti che tamponature, tramezzature, solai e coperture. Il complesso di tali ultime caratteristiche fa sì che, tra l'altro, l'impiego di gasbeton abbassi notevolmente i tempi di costruzione degli edifici.

**14.** A tale significativa superiorità qualitativa del gasbeton corrisponde un prezzo più alto di almeno il 20% rispetto a quello dei laterizi tradizionali. Indicativamente - e con riserva di approfondire tali profili in corso di istruttoria - in Italia il prezzo del gasbeton si aggira sui 60 euro/mc, mentre quello del laterizio è rispettivamente di circa 50 euro/mc per il porizzato, circa 45 euro/mc per l'alveolare e circa 40 euro/mc per il forato.

**15.** Alla luce degli elementi di cui sopra, la preferenza di un prodotto rispetto all'altro comporta una scelta esclusiva e vincolante al momento iniziale delle attività di costruzione, considerato l'insieme dei requisiti che l'intervento edilizio si prefigge o deve rispettare. A questo proposito merita rilevare come, al fine di adempiere alla direttiva europea 2002/91/CE sul rendimento energetico dell'edilizia che gli Stati membri sono tenuti a recepire entro il 4 gennaio 2006, la più recente normativa italiana di settore abbia stabilito requisiti tecnici che dovrebbero portare a una notevole preferibilità del gasbeton rispetto al laterizio quale materiale da costruzione. In particolare, il D.M. 27 luglio 2005 del Ministero Infrastrutture e Trasporti prescrive stringenti requisiti di isolamento termico per le nuove costruzioni al fine di migliorare la prestazione energetica negli edifici.

**16.** A conferma della sostanziale diversità di prodotto tra gasbeton e laterizio, si riporta altresì la circostanza che, sempre più comunemente, i capitolati tecnici di importanti bandi di gara richiedono espressamente l'impiego di gasbeton quale esclusivo materiale da costruzione da parte dell'impresa aggiudicataria dei lavori. Quanto sin qui considerato - da cui si evince un'effettiva qualità superiore del gasbeton per almeno alcuni impieghi costruttivi - lascia intendere, da un lato, che il limitato impiego attuale del gasbeton sia dovuto principalmente alla persistenza in Italia di

tecniche costruttive tradizionali, e, dall'altro, che il mercato di tale prodotto potrebbe espandersi assai significativamente nel prossimo futuro.

**17.** Con riferimento alla sostituibilità dal lato dell'offerta, si osserva che essa appare sostanzialmente assente dal momento che la produzione di gasbeton richiede impianti appositi e dedicati, senza alcuna possibilità di conversione da gasbeton a laterizio e viceversa.

**18.** In conclusione, il complesso degli elementi sopra rappresentati induce a ritenere che la produzione e commercializzazione del gasbeton costituisca un mercato a sé stante, attualmente stimabile del valore annuo di circa 30 milioni di euro a livello nazionale.

### **Mercato geografico**

**19.** Le dimensioni del mercato geografico sono da definirsi nazionali. Dirimente, a tale proposito, è il fatto che i due soli produttori nazionali attualmente esistenti sono entrambi in grado di consegnare nelle diverse aree del paese, dal Trentino-Alto Adige alla Sicilia, a partire da pochi stabilimenti selezionati (la produzione di ITGB è localizzata ad Anagni, in provincia di Frosinone, mentre RDBH opera a partire da due stabilimenti, rispettivamente, nei pressi di Piacenza e Napoli). I costi di trasporto, pertanto, non sono tali da segmentare il mercato a livello locale. Anche uno studio di settore commissionato da RDB conferma la definizione geografica su base nazionale del mercato, sottolineando come tutto il territorio italiano venga capillarmente servito con spedizioni in fornitura diretta<sup>1</sup>.

**20.** Allo stato, esportazioni di gasbeton in Italia avverrebbero da Germania, Austria e Francia, ma soltanto lungo alcune aree di confine (sostanzialmente Trentino-Alto Adige e Piemonte) e per quantitativi limitati, posto che il trasporto dagli stabilimenti situati all'estero per distanze maggiori risulterebbe diseconomico. Al riguardo, si segnala peraltro come nell'arco dell'ultimo quinquennio siano drasticamente diminuite le attività di alcuni operatori che, privi di impianti produttivi in Italia, in precedenza provvedevano a importare gasbeton dai propri impianti oltreconfine: è il caso delle imprese tedesche Greisel e Ytong (quest'ultima entrata dal 2002 a far parte del gruppo Haniel<sup>2</sup>).

### **V. LA POSIZIONE DOMINANTE**

**21.** Assunto come mercato rilevante quello della produzione e vendita di gasbeton in Italia, RDBH appare detenere al suo interno una posizione dominante. Infatti, posto che le dimensioni in valore di tale mercato corrispondono a circa 30 milioni di euro, RDBH ne copre il 70% con un fatturato annuo di circa 21 milioni di euro. Si ricorda, a tale proposito, come secondo costante giurisprudenza comunitaria una quota superiore al 50% del mercato in valore costituisce di per sé stessa, e salvo circostanze eccezionali, la prova dell'esistenza di una posizione dominante, mentre da una quota compresa tra il 70% e l'80% consegue una desumibilità diretta della posizione dominante<sup>3</sup>.

**22.** Numerosi altri indici di dominanza rafforzano la valutazione di cui sopra. In primo luogo, l'unico concorrente di RDBH rimasto presente sul territorio nazionale, ITGB, raggiunge a malapena i 6,5 milioni di euro - corrispondenti a circa il 22% del mercato - mentre il restante 8% è composto da importazioni dall'estero effettuate in aree di confine da parte di imprese che non hanno stabilimenti in Italia, per cui la situazione di mercato risulta con tutta evidenza quella di un oligopolio a struttura asimmetrica in cui RDBH appare in grado di operare in condizione di sostanziale indipendenza rispetto ai concorrenti e ai consumatori.

**23.** Ancora, la posizione dominante di RDBH è persistente nel tempo, con un progressivo incremento negli ultimi cinque anni della quota di mercato. Inoltre, la società fa parte di un gruppo, quale RDB, che pubblicamente dimostra piena consapevolezza della propria potenza economica<sup>4</sup>, detiene posizioni di mercato molto forti negli altri mercati collegati in cui opera e, ancora di recente, ha fatto presente a mezzo della stampa di voler procedere ad acquisizioni di concorrenti per rafforzarsi ulteriormente, sottolineando in particolare di avere ampie disponibilità di cassa a tale scopo. E' anche da considerarsi, al riguardo, come l'ampia gamma di prodotti per l'edilizia trattati dal gruppo RDB possa rendere, per la domanda, preferibile ridurre i costi di transazione trattando con un'unica controparte, avvantaggiando ulteriormente RDBH rispetto alla concorrenza.

**24.** In relazione ai rapporti tra RDBH e RDB, essi risultano a tal punto stretti da indurre a considerare che non solo la controllante non possa ignorare le condotte commerciali e operative della propria controllata, ma più probabilmente ne sia direttamente responsabile in un'ottica di strategia espansiva delle attività dell'intero gruppo. A questo proposito, è

---

<sup>1</sup> [Cfr. S.Curtetti Boido, *Il calcestruzzo cellulare: un materiale al passo con i tempi*, 20 gennaio 2005, pag. 3 (lo studio è disponibile nel sito internet di RDB: [http://www.rdb.it/it/sezioni/news/9\\_Articolo%20gasbeton.pdf](http://www.rdb.it/it/sezioni/news/9_Articolo%20gasbeton.pdf)).]

<sup>2</sup> [Cfr. dec. Commissione EU, COMP/M2568 Haniel/Ytong del 9 aprile 2002, pubblicata in G.U.U.E., L111/1 del 6 maggio 2003, pagg. 1 ss..]

<sup>3</sup> [Cfr., rispettivamente, sentenza della Corte di Giustizia, Akzo Chemie BC c. Commissione, causa 62/86, 3 luglio 1991, in Raccolta 1991, I, pagg. 3359 ss.; sent. del Tribunale di Primo Grado, Irish Sugar c. Commissione, causa T-228/97, 7 ottobre 1999, in Raccolta 1999, II, pagg. 2969 ss..]

<sup>4</sup> [Nella pagina di presentazione del gruppo all'interno del proprio sito internet, ad esempio, è dato leggere che "RDB e le società partecipate costituiscono il maggior gruppo industriale italiano attivo nella produzione e commercializzazione di componenti e sistemi per le costruzioni e le infrastrutture, nonché nella realizzazione di edifici in prefabbricato [...] Con 21 stabilimenti su tutto il territorio nazionale e 1 all'estero, oltre 1.400 dipendenti, 150 centri di vendita ed assistenza tecnica, un giro d'affari di oltre 200 milioni di euro, oggi il gruppo RDB rappresenta una delle realtà più dinamiche tra le industrie per le costruzioni" (cfr. [http://www.rdb.it/RDB\\_istituzionale/frame/main\\_chisiamo.htm](http://www.rdb.it/RDB_istituzionale/frame/main_chisiamo.htm)).]

sufficiente considerare, da un lato, come l'amministratore delegato di RDBH ricopra la medesima carica anche in RDB, e, dall'altro, come secondo una visura societaria aggiornata RDBH sia una "società sottoposta ad altrui direzione e/o coordinamento di cui all'articolo 2497 del c.c."

**25.** Tenuto conto degli elementi sopra riportati, RDBH e RDB dispongono evidentemente di una struttura organizzativa particolarmente solida e di consistenti risorse sia sotto il profilo produttivo che finanziario, in grado pertanto di adeguarsi perfettamente anche a forti innalzamenti della domanda, come quelli che le novità normative citate in precedenza potrebbero comportare nel mercato nazionale del gasbeton. Si rileva al riguardo come il gruppo RDB stia da tempo sostenendo un'ampia e mirata campagna pubblicitaria per lo sviluppo dell'impiego del gasbeton nell'edilizia, come da ultimo dimostra anche l'approntamento di un sito internet appositamente dedicato al prodotto<sup>5</sup>.

**26.** Si ritiene, infine, che il forte legame di RDBH con il gruppo tedesco Haniel - titolare, lo si ricorda, del 44% della società e tra i maggiori produttori di gasbeton a livello mondiale - non possa che rafforzare la peculiare potenza economica di RDBH e più in generale del gruppo RDB, nonché la sua eventuale volontà di sfruttarla appieno.

## **VI. L'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE**

**27.** Rilevata, sulla base delle considerazioni precedenti, la posizione dominante di RDBH, occorre ricordare come secondo i più riconosciuti principi *antitrust* discenda dalla stessa una speciale responsabilità per l'impresa dominante, consistente nel doversi comportare in maniera atta a non pregiudicare ulteriormente un assetto concorrenziale già fortemente ristretto e/o compromesso<sup>6</sup>. Tenuto conto dei comportamenti attribuiti a RDBH dal denunciante, si ritiene che RDBH e, per i motivi sopra considerati, la sua controllante RDB, possano essere venute meno a tale speciale responsabilità, abusando della propria posizione dominante.

**28.** In generale, affinché vi sia una condotta abusiva da parte dell'impresa dominante è necessario che (a) il comportamento di questa sia atto a influire sulla struttura del mercato; (b) il comportamento risulti improprio in quanto messo in atto con mezzi difforni da quelli su cui si basa la normale concorrenza; (c) non vi sia alcuna giustificazione obiettiva per tale comportamento. Il complesso di atti ascritti a RDBH pare integrare tutti i passaggi appena richiamati, dal momento che (a) la strategia perseguita dall'operatore dominante starebbe conducendo all'uscita dal mercato dell'unico produttore concorrente rimasto in Italia con conseguente raggiungimento da parte di RDBH di una situazione di sostanziale monopolio; (b) la divulgazione di notizie a discredito di ITGB da parte di RDBH, nonché i tentativi di stornare dipendenti del concorrente, deteriorarne la rete di distribuzione e vendita e far recedere i suoi clienti da commesse già assegnate corrisponderebbero non solo a fattispecie di concorrenza sleale, ritenute illegittime già dalla normativa civilistica perché contrarie ai principi della correttezza professionale<sup>7</sup>, ma anche a violazioni delle disposizioni volte a tutelare la concorrenza; (c) non si vede quale possa essere il fine della strategia complessiva di RDBH e/o RDB se non l'esclusione dal mercato di ITGB, posto che le condotte adottate non appaiono a prima vista rispondenti a obiettivi di efficienza.

**29.** Alla luce degli elementi sin qui riportati, e segnatamente rispetto alla somma di condotte poste in essere da RDBH con l'eventuale sostegno e indirizzo di RDB, è possibile ritenere che le società citate stiano ponendo in essere un'ampia e complessa strategia abusiva ed escludente, volta a estromettere ITGB dal mercato della produzione e vendita di gasbeton in Italia al fine di restare l'unico operatore-produttore sul territorio nazionale.

**30.** Tale strategia consisterebbe in primo luogo nel tentativo di determinare un irreparabile squilibrio nelle condizioni economico-finanziarie di un concorrente, quale ITGB, che risulta fortemente condizionato da finanziamenti esterni il cui mantenimento dipende dalla *performance* commerciale dell'impresa. A questo proposito, il ricorso a offerte selettive particolarmente aggressive in termini di prezzo (apparentemente anomale rispetto ai prezzi precedentemente praticati da RDBH) accompagnato dalla diffusione sistematica di notizie circa un prossimo fallimento e/o acquisizione del concorrente, si mostrano effettivamente volte a destabilizzare in maniera sistematica e irrecuperabile le attività commerciali di ITGB. Anche il tentativo di deteriorare la rete di vendita e distribuzione di ITGB - attraverso lo storno di dipendenti in posizione rilevante nella struttura commerciale e di agenti di vendita - si mostra funzionale a un preciso intento escludente da parte di RDBH.

**31.** Con riferimento a tale intento, esso appare facilmente inquadrabile nell'interesse espressamente dimostrato negli ultimi anni da RDBH e più in generale del gruppo RDB per acquisire una posizione di assoluta preminenza nel mercato italiano del gasbeton. Ciò in una fase immediatamente precedente allo sviluppo esponenziale atteso per il medesimo sulla base dei nuovi - e obbligatori - requisiti costruttivi previsti dalla normativa di settore, dunque con amplissime possibilità non solo di recupero degli eventuali costi sopportati nell'attuale fase, ma anche di successivo ampio godimento di rendite di monopolio.

---

<sup>5</sup> [Vd. [www.gasbeton.it](http://www.gasbeton.it).]

<sup>6</sup> [Al proposito vd., tra le molte, la sentenza della Corte di Giustizia, *Michelin Olanda c. Commissione*, causa 322/81, 9 novembre 1983, in *Raccolta 1983, I*, pagg. 3461. Per considerazioni dell'Autorità al riguardo, vd. da ultimo il provv. 12067 del 16 novembre 2004, A351 - *Comportamenti abusivi di Telecom Italia*, in *Bollettino n. 47/04*, par. 324 ss..]

<sup>7</sup> [Si ricorda come, ai sensi dell'art. 2598 c.c., compie atti di concorrenza sleale chiunque "[...] (2) diffonde notizie e apprezzamenti sui prodotti e sull'attività di un concorrente, idonei a determinarne il discredito [...]; (3) si vale direttamente o indirettamente di ogni altro mezzo non conforme ai principi della correttezza professionale e idoneo a danneggiare l'altrui azienda".]

**32.** Infine, non è da escludere la possibilità che le società protagoniste della strategia escludente nei confronti di ITGB abbiano interesse a eliminare dal mercato un concorrente che, secondo quanto è a conoscenza dell'Autorità, disporrebbe di una tecnologia produttiva e un prodotto innovativi, al fine di appropriarsi del relativo *know-how* ovvero impedire che possa entrare in competizione con il proprio.

## **VII. IL PREGIUDIZIO AL COMMERCIO INTRACOMUNITARIO**

**33.** La fattispecie esaminata, da accertarsi in sede istruttoria, rientra sicuramente nell'ambito di applicazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90. Peraltro, essa potrebbe rientrare anche nell'ambito di applicazione dell'articolo 82 del Trattato in considerazione del fatto che la strategia escludente posta in essere da RDBH e RDB sarebbe volta a ricavare una posizione di sostanziale monopolio nel mercato del gasbeton di uno degli Stati membri dell'Unione Europea, pregiudicando il commercio tra Stati membri e rendendo più difficile la penetrazione nel mercato da parte dei concorrenti di altri Stati membri.

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni esposte, che gli evidenziati comportamenti posti in essere da RDB Hebel S.p.A. in eventuale coordinamento con la propria controllante RDB S.p.A. potrebbero integrare una violazione dell'articolo 3 della legge n. 287/90;

RITENUTO, inoltre, che le medesime condotte appaiono idonee a violare l'articolo 82 del Trattato CE, con pregiudizio al commercio intracomunitario in quanto incidenti sulle condizioni di concorrenza del mercato nazionale della produzione e vendita di gasbeton che costituisce parte sostanziale del mercato comune, con possibili effetti di compartimentazione di quest'ultimo;

### **DELIBERA**

- a) di avviare un'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti di RDB Hebel S.p.A. e RDB S.p.A., per accertare se le condotte poste in essere da tali società, congiuntamente, ovvero individualmente, integrino un abuso di posizione dominante ai sensi dell'articolo 3 della legge n. 287/90 e/o dell'82 del Trattato CE;
- b) la fissazione del termine di sessanta giorni, decorrente dalla notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei rappresentanti legali di RDB Hebel S.p.A. e RDB S.p.A., o da persona da essi delegata, del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione "A" di questa Autorità almeno trenta giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;
- c) che il responsabile del procedimento è il Dottor Luca Arnaudo;
- d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione "A" di questa Autorità dai legali rappresentanti di RDB Hebel S.p.A. e RDB S.p.A., o da persona da essi delegata;
- e) che il procedimento deve concludersi entro il 30 settembre 2006.

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

IL SEGRETARIO GENERALE  
*Fabio Cintioli*

IL PRESIDENTE  
*Antonio Catricalà*