

## **C12358 - CELLNEX ITALIA /CK HUTCHISON NETWORKS ITALIA**

Provvedimento n. 28619

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 30 marzo 2021;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la comunicazione delle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia S.p.A., pervenuta in data 1° febbraio 2021;

VISTE le richieste di informazioni inviate in data 23 febbraio 2021 alle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia 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 aggiuntive inviate dalla società Cellnex Italia S.p.A. e pervenute in data 10 marzo 2021 e in data 17 marzo 2021, nonché le informazioni aggiuntive inviate dalla società CK Hutchison Networks Italia S.p.A. e pervenute in data 10 marzo 2021;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

### **I. LE PARTI**

**1. Cellnex Italia S.p.A.** (di seguito, "**Cellnex Italia**") è un operatore europeo indipendente di infrastrutture per telecomunicazioni *wireless*, soggetto al controllo della società di diritto spagnolo Cellnex Telecom S.A. (di seguito "Cellnex"). Cellnex<sup>1</sup> è attiva con un portafoglio di circa 69.600 siti, attraverso le sue controllate, in tutta Europa, incluso Spagna, Svizzera, Italia, Paesi Bassi, Francia, Irlanda, Portogallo, Austria, Danimarca e Regno Unito.

Nel 2019, il fatturato consolidato del Gruppo Cellnex è stato pari a *[1-2 miliardi]\** a livello mondiale, di cui *[100-511]* milioni in Italia.

**2. CK Hutchison Networks Italia S.p.A.** (di seguito anche indicata "**CKHNI**" o "**la target**") è una società parte del *business* italiano delle telecomunicazioni di CK Hutchison Holdings Limited. CKHNI è stata costituita come società interamente partecipata e controllata da Wind Tre S.p.A. (di seguito "Wind Tre"), a sua volta indirettamente e interamente partecipata e controllata da CK Hutchison, società capogruppo. CKHNI è stata creata a seguito dello scorporo delle attività relative alle infrastrutture di telecomunicazione mobile di Wind Tre, ad essa cedute unitamente al relativo ramo d'azienda. A fine 2019, nel contesto di una riorganizzazione infragruppo, Wind Tre ha conferito a CKHNI le proprie infrastrutture passive di telecomunicazione (circa *[5.000-10.000]* siti), mentre le infrastrutture attive di telecomunicazione sono rimaste nel perimetro di Wind Tre. A seguito di un'altra riorganizzazione infragruppo realizzata a metà 2020, CKHNI è diventata una società interamente partecipata e controllata da CK Hutchison Networks Europe Investments S.à r.l. ("CKHNEI"). A sua volta, CKHNEI è una società interamente partecipata e controllata da CK Hutchison Networks Holdings Limited, un sottogruppo per le infrastrutture di telecomunicazione all'interno del Gruppo CK Hutchison.

Sulla base degli assetti societari, CKHNI è verticalmente integrata con Wind Tre e, sulla base delle stime relative all'anno 2020, il *[90-100]%* del fatturato generato da CKHNI è riconducibile a servizi di ospitalità su infrastrutture passive di telecomunicazioni in favore di Wind Tre e solo il *[0-10]%* è generato da servizi resi a terzi operatori di telecomunicazione.

Nel 2019, il fatturato a livello nazionale di CKHNI è stimato in *[100-511]* milioni di euro.

### **II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

**3.** L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione del controllo esclusivo di CKHNI da parte di Cellnex, attraverso Cellnex Italia.

**4.** Nel contesto dell'operazione, CKHNI e Wind Tre prevedono la stipula di un accordo (di seguito il "Master Service Agreement" o "MSA") della durata di *[omissis]* ai sensi del quale *[omissis]*.

**5.** L'MSA prevede inoltre che *[omissis]*.

---

<sup>1</sup> *[Cellnex è quotata alla Borsa di Madrid. I principali azionisti di Cellnex sono: Edizione (circa 13,0%), GIC (circa 7%), ADIA (circa 7%), CriteriaCaixa (circa 4,8%), Wellington Management Group (circa 4,3%) e Blackrock (circa 3,8%). Nessuno degli azionisti detiene il controllo esclusivo su Cellnex.]*

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

6. CKHNI avrà il diritto di [omissis]. Ulteriori previsioni del MSA sono poste in relazione alla possibilità di Wind Tre di [omissis].

7. Il contratto di compravendita e il MSA contengono alcune disposizioni che – secondo le Parti – costituirebbero restrizioni accessorie direttamente connesse all’operazione di concentrazione. In particolare, le Parti hanno previsto nel contratto di compravendita un patto di non concorrenza e astensione, in base al quale la società venditrice non può: [omissis]. Nel MSA, invece, CKHNI si impegna [omissis].

### III. QUALIFICAZIONE DELL’OPERAZIONE

8. L’operazione comunicata, in quanto finalizzata all’acquisizione del controllo esclusivo di un’impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell’articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90. Essa rientra nell’ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all’articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/04, ed è soggetta all’obbligo di comunicazione preventiva disposto dall’articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto, al momento della notifica, il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall’insieme delle imprese interessate è superiore alla soglia di 504 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è superiore a 31 milioni di euro.

9. Il Master Service Agreement e i patti di non concorrenza e astensione, descritti ai paragrafi 4-7, saranno oggetto di approfondimento nel corso dell’istruttoria per valutarne la loro accessorialità rispetto all’operazione notificata.

### IV. VALUTAZIONI

#### IV.1 Il settore delle telecomunicazioni

##### IV.1.1 Premessa

10. In primo luogo, in ragione delle attività svolte dalle società Cellnex Italia e CKHNI, la concentrazione in oggetto interessa il settore delle infrastrutture dedicate all’ospitalità di impianti di diffusione di telecomunicazione, costituite da infrastrutture verticali (torri, pali, tralicci), idonee a ospitare le antenne degli operatori di rete, e da fabbricati attrezzati per l’ospitalità degli apparati trasmettenti.

In particolare, Cellnex Italia e CKHNI sono entrambe attive nell’ospitalità di operatori di telecomunicazioni presso le proprie infrastrutture passive di telecomunicazione, vale a dire torri, tetti di edifici (*rooftops*) e altri *assets* infrastrutturali. La domanda di tali servizi è costituita da operatori mobili (di seguito “MNO”, *mobile network operator*) e *wireless* (di seguito “FWA”, *fixed wireless access*) che necessitano di installare i propri apparati di rete necessari per erogare i servizi di telecomunicazione mobile e fissa tramite *wireless* (FWA). Questi ultimi, in particolare, risultano spesso privi della propria infrastruttura di rete, tali da venir denominati quale clientela completamente “*non-captive*”, ovvero non integrata a livello societario con una *tower company*.

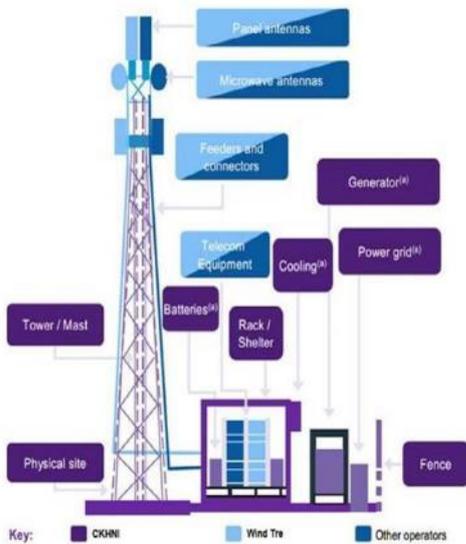
11. La Figura 1 (v. *infra*) riproduce schematicamente l’assetto produttivo che si realizzerà ad esito della concentrazione: le infrastrutture attive<sup>2</sup> rimarranno di proprietà dell’operatore MNO Wind Tre (celeste) o degli altri operatori MNO (blu) attivi sull’infrastruttura, mentre gli *asset* colorati in viola rappresentano i servizi di ospitalità che CKHNI fornisce ai suoi clienti (in gran parte Wind Tre) e che verranno acquisiti da Cellnex Italia.

---

<sup>2</sup> [Ovvero lo spettro di frequenza, le antenne, le apparecchiature di trasmissione e tutte le apparecchiature pertinenti necessarie per la fornitura di servizi mobili (ad eccezione, ad esempio, delle batterie che fanno parte dell’infrastruttura passiva).]

**Figura 1:** Rappresentazione delle infrastrutture attive e passive coinvolte nell'operazione di concentrazione.

The below diagram illustrates which assets will be transferred to or included in CKHNI and which assets will remain within Wind Tre and other operators



**Fonte:** le Parti.

**12.** L'offerta di servizi di ospitalità comprende la messa a disposizione dello spazio sull'infrastruttura passiva, per il quale i clienti pagano un canone al fornitore. Gli operatori di rete mobile (MNO) installano sulle infrastrutture passive apparecchiature *Radio Access Network* (RAN) come antenne, radio e unità in banda base sulle torri per la trasmissione di segnali mobili. L'insieme delle reti attive e dell'infrastruttura passiva consente al MNO di fornire servizi vocali e di trasmissione dati. La figura 2 che segue descrive i rapporti di filiera all'interno di settore.

**Figura 2:** Le relazioni verticali nel settore delle telecomunicazioni.



**Fonte:** EY- Parthenon<sup>3</sup>.

**13.** Oltre ai servizi di ospitalità, gli operatori di infrastrutture possono erogare servizi accessori quali, ad esempio, opere civili, pali, piloni, tralicci, recinzioni, ripari, scaffalature, fornitura di energia elettrica e servizi di condizionamento.

#### IV.1.2 Lo scenario competitivo

**14.** Le infrastrutture passive sono state originariamente costruite per uso in autoproduzione (ovvero per utilizzo c.d. *captive*) da parte degli operatori di rete per i propri MNO, ma si è progressivamente sviluppata un'offerta indipendente di servizi di ospitalità a terzi. Storicamente, e fino a circa tre anni fa, tre principali *tower company* operavano a livello nazionale (anche sottoforma di mere divisioni interne), possedute o controllate da un MNO:

- INWIT S.p.A. (di seguito "Inwit"), completamente controllata da TIM,
- la divisione interna di Vodafone che gestiva i siti di proprietà di Vodafone Italia;
- la divisione interna di Wind Tre, che dal 2019 è diventata la *target* CKHNI (v. *supra*);

<sup>3</sup> [V. EY- Parthenon, "The economic contribution of the European tower sector – A Report for the European Wireless Infrastructure Association", novembre 2020, p.12]

**15.** Anche l'operatore MNO Iliad svolgeva un'attività limitata come *tower company*. Nel 2019, Iliad ha venduto la sua attività di infrastrutture passive al gruppo Cellnex, cui fa capo l'acquirente Cellnex Italia<sup>4</sup>. Nel 2020, TIM e Vodafone hanno fuso le proprie attività di *tower company* in Inwit<sup>5</sup>, creando così la più grande *tower company* in Italia, con finalità principalmente *captive* ad uso dei rispettivi operatori MNO.

**16.** Ancorché in maniera residuale rispetto all'attività principale di trasmissione televisiva, anche Ei Towers S.p.A. (di seguito "Ei Towers"), tramite la controllata Towertel S.p.A. (di seguito "Towertel"), e Rai Way S.p.A. (di seguito "Rai Way") offrono servizi di infrastruttura passiva mobile (v. *infra*).

**17.** La filiera produttiva, perciò, è caratterizzata da un limitato numero di operatori sia a monte (gli operatori di infrastrutture passive, le *tower company*), che a valle (gli operatori di infrastrutture attive, ovvero gli MNO). I rapporti tra tali società possono essere di natura c.d. *captive* (ossia vendite infra-gruppo di servizi di ospitalità generate dall'auto-provvigionamento degli MNO presso le società che gestiscono le proprie infrastrutture) o, al contrario, di natura c.d. *non-captive*, ovvero vendite generate da servizi offerti a operatori di telecomunicazione terzi.

**18.** Con specifico riguardo ai servizi di ospitalità forniti a terzi, la Commissione Europea ha recentemente rilevato che, ad esito dell'esternalizzazione della gestione di siti precedentemente utilizzati per servizi *captive*, gli operatori MNO stipulano contratti a lungo termine, di durata compresa tra i 6 e i 15 anni, eventualmente rinnovabili per la medesima durata, con le *tower company* indipendenti<sup>6</sup>. In questo contesto, inoltre, al fine di mantenere un certo grado di controllo sull'input di rete chiave costituito dal sito, l'MNO, quando cede il proprio ramo di azienda in possesso delle infrastrutture passive, solitamente si riserva un trattamento preferenziale di accesso sulle stesse o diritti di veto sull'asset<sup>7</sup>.

#### **IV.1.3 Il quadro normativo delle emissioni elettromagnetiche**

**19.** In termini di capacità produttiva del settore nazionale rilevano le limitazioni imposte dalla regolazione ambientale in termini di massimali di emissione di onde elettromagnetiche da parte dei singoli impianti. Sotto il profilo regolamentare, infatti, esistono vincoli attinenti ai limiti dei campi elettromagnetici (di seguito "EMF"). La normativa italiana EMF (20 V/m<sup>8</sup> o 6 V/m a seconda dei punti di misura previsti dalla legge), più severa rispetto a quella prevista a livello europeo, si applica indipendentemente dal tipo di utilizzo delle antenne e può determinare una limitazione del numero di operatori di telefonia mobili ospitati su ciascun sito aggiungendo, pertanto, una possibile limitazione di capacità a quelle già eventualmente risultanti dalla presenza di operatori storici sul sito. In aggiunta, determinati limiti esistono anche in virtù del quadro normativo locale o regionale (o in virtù della sua interpretazione), che talvolta ostacola gli attori del mercato nell'estendere la propria presenza in determinate aree, come altresì rilevato in passato dall'Autorità<sup>9</sup>.

**20.** Ulteriori limitazioni della capacità produttiva derivano dalle peculiarità strutturali di numerose città italiane – spesso caratterizzate dalla presenza di centri storici e borghi antichi – presso i quali non è consentita l'installazione di impianti di notevoli dimensioni o di elevata potenza, in virtù dei vincoli ambientali e paesaggistici imposti dalla legislazione e regolazione nazionale e locale<sup>10</sup>. Per questo motivo, sulle medesime infrastrutture passive è possibile la co-locazione di apparati di infrastrutture attive di diversi MNO (il c.d. *co-siting* o *co-tenancy*), specialmente in comuni aventi popolazione inferiore ai 35.000 abitanti<sup>11</sup>.

<sup>4</sup> [V. *Autorité de la concurrence, Décision n° 19-DCC-169 du 30 août 2019 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Iliad 7 par la société Cellnex France Groupe. Tale acquisizione è stata notificata alla Presidenza del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana, ai sensi della normativa Golden Power di cui al Decreto Legge 21/2012, e autorizzata senza condizioni con la risoluzione n. DICAGP 000268 P-4.8.3.7, datata 30 maggio 2019 (Procedimento n. 19/2019). L'operazione non è stata notificata all'Autorità.*]

<sup>5</sup> [V. *Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV.*]

<sup>6</sup> [V. *Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 42: "The supply of hospitality services on sites include the rental of the space on the passive infrastructure, for which the customers pay the supplier a hosting fee. Normally the provision of these services is regulated by framework contracts of long duration (between 6 and 15 years) and the possibility of automatic renewal at the first expiration. The framework agreements are then supplemented by specific hosting agreements for relevant sites so that such relationships are governed by both the terms of the relevant overarching framework agreement and the specific hosting agreements pertaining to the relevant sites in question".*]

<sup>7</sup> [V. *Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV del 6 marzo 2020, para 43: "A specific type of framework agreements are the "anchor tenant arrangements". These are usually the result of the outsourcing of the management of previously captive sites to a third party. In this context, in order to keep some degree of control over the key network input constituted by the site, the customer usually reserves some preferential treatment or veto rights over the asset".*]

<sup>8</sup> [Volt su metro (V/m) è una delle unità di misura del campo elettrico/elettromagnetico. ]

<sup>9</sup> [V. *ex multis: AS1551– Ostacoli nell'installazione di impianti di telecomunicazione mobile e broadband wireless access e allo sviluppo delle reti di telecomunicazione in tecnologia 5G in Boll. 49/2018 del 21 dicembre 2018; AS1691 – Ostacoli all'installazione di impianti di telecomunicazione in tecnologia wireless 5G in Boll. 33/2020 del 6 agosto 2020.*]

<sup>10</sup> [Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 40: "[d]ue to the architectonic configuration of Italian cities, with several historical buildings, often space on sites is limited or the use for telecommunications purposes is restricted".]

<sup>11</sup> [V. *Commissione Europea, Decisione del 6 marzo 2020, Caso M.9674 – Vodafone Italia/TIM/INWIT JV, paragrafo 65: "In Italy, all MNOs are engaged in some level of passive sharing or co-location of sites. In particular, since 2007, the Parties [TIM e Vodafone Italia] have a number of passive sharing arrangements, mainly in municipalities with a population of up to 35 000 inhabitants (and in certain cases up to 50 000 inhabitants)".*]

## **IV.2 I mercati rilevanti**

### **IV.2.1 Il mercato merceologico**

**21.** In merito alla definizione merceologica dei mercati rilevanti è necessario ricordare che, secondo gli orientamenti dell'Autorità<sup>12</sup> e della Commissione<sup>13</sup>, si ritiene che, sotto il profilo merceologico, il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili risulta distinto dalle infrastrutture destinate all'ospitalità di altre tipologie di apparati e, in particolare, dai mercati delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora.

**22.** Infatti, risulta necessario considerare le caratteristiche del segnale trasmissivo ai fini dell'individuazione dei siti e delle infrastrutture idonee a ospitare gli apparati trasmissivi. In particolare, la trasmissione del segnale attraverso rete cellulare mobile è caratterizzata da bidirezionalità e bassa potenza ed è pertanto necessario utilizzare un numero elevato di siti collocati in prevalenza nelle aree ad alta densità abitativa.

Al contrario, il segnale televisivo è di tipo direzionale, quindi risulta necessario considerare l'orientamento delle antenne di ricezione. I segnali radiomobili e radiofonici sono di tipo omni-direzionale e, pertanto, non rileva il loro posizionamento, bensì la prossimità con gli apparati riceventi. Le differenze tecniche che si riscontrano nei segnali di tipo radiofonico, televisivo e radiomobile comportano la necessità di utilizzare infrastrutture differenti, che possono ritenersi sostituibili solo marginalmente.

**23.** Con specifico riferimento alle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, la Commissione<sup>14</sup>, sebbene abbia lasciato aperta la definizione merceologica del mercato, ha considerato una possibile distinzione tra l'offerta di servizi di ospitalità su macro-siti e micro-siti: i macro-siti comprendono le "ground based towers" e le "rooftop towers"<sup>15</sup>, mentre i micro-siti comprendono le "small cells" e le "distributed antenna systems"<sup>16</sup> che svolgono una funzione complementare rispetto ai macro-siti, per garantire una copertura affidabile negli edifici o nelle aree urbane densamente popolate. Mentre i macro-siti sono utilizzati per ottenere una copertura omogenea, la distribuzione di *small cells* viene invece utilizzata per affrontare specifiche esigenze di capacità all'interno di un'area limitata, spesso un luogo pubblico (all'aperto o al chiuso) o in zone particolarmente affollate. A causa del raggio di copertura limitato delle *small cells* non risulta possibile ipotizzare, sia dal punto di vista tecnico che economico, una copertura estesa sfruttando solo tale tecnologia, in quanto sarebbe necessario un numero molto elevato di queste per raggiungere l'obiettivo di copertura minima<sup>17</sup>. Potrebbe essere quindi possibile una segmentazione del mercato a seconda della tipologia dei siti.

**24.** In relazione alla possibilità di distinguere ulteriori segmenti sulla base della tipologia dei clienti, la Commissione ha lasciato aperta la definizione del mercato, considerando altresì una distinzione dei servizi di ospitalità su macro-siti erogati a: (a) MNO, (b) operatori FWA, e (c) altri operatori di telecomunicazioni.

### **IV.2.2 Il mercato geografico**

**25.** Dal punto di vista geografico, la prassi consolidata nazionale e eurounitaria considera i mercati rilevanti di estensione nazionale. Infatti, tali attività sono disciplinate da regimi normativi nazionali e le infrastrutture di CKHNI oggetto di acquisizione sono dislocate nell'intero territorio nazionale, andando a soddisfare la domanda di ospitalità nazionale e locale. Tuttavia, sempre nella decisione relativa al caso Inwit, la Commissione Europea, anche sulla base delle osservazioni pervenute da terze parti, ha considerato anche la posizione delle parti in aree geografiche locali, in particolare a livello municipale<sup>18</sup>.

---

<sup>12</sup> [Cfr. provv. n. 23117 del 14 dicembre 2011, C11205 – Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies; provv. n. 25452 del 30 aprile 2015, C11987 – EI Towers/Rai Way; provv. n. 25359 del 10 marzo 2015, C11987 – EI Towers/Rai Way.]

<sup>13</sup> [Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV.]

<sup>14</sup> [Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV.]

<sup>15</sup> [V. Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV del 6 marzo 2020, para. 37: *i macrositi includono due tipi di siti che differiscono a seconda della superficie soggetta all'installazione, ovvero le "ground based towers" che sono collocati su terreni, e le "rooftop towers" che sono presenti sulle sommità di edifici.*]

<sup>16</sup> [V. Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV del 6 marzo 2020, para. 38, *i micro-siti includono le cc.dd. small cells e distributed antenna systems, utilizzate in modo complementare ai macro-siti per garantire una copertura affidabile negli edifici e nelle aree urbane densamente popolate.*]

<sup>17</sup> [V. Commissione Europea, decisione M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV del 6 marzo 2020, para. 77: *"In other terms, while macro-sites are deployed to achieve homogeneous coverage, small cells deployment is instead used to address specific capacity needs within a limited area, often a public venue (outdoor or indoor) or a particularly crowded area. Due to the limited coverage range of a small cell, it will be not feasible, both technically and economically, to plan an extensive coverage only leveraging small cells, since a very high number of small cell sites would be needed to achieve the minimum coverage objective".*]

<sup>18</sup> [Cfr. Decisione della Commissione Europea del 6 marzo 2020, COMP/M.9674 – Vodafone Italia/TIM/Inwit JV, paragrafo 160: *"Thus, based on the third party's submission, in 3 400 cities the Parties' combined market shares would be above 50% and in 1 400 [...] \* the Parties' combined market shares would be above 60%. More in detail, based on the third party submission the situation in the Italian cities with more than 50 000 inhabitants where the Joint Venture will have a market share above 50% and the HHI will be over 3000 postTransaction would be the one illustrated in the following table"*]

### **IV.3 Le osservazioni pervenute ad esito dall'avviso al mercato**

**26.** Ad esito della pubblicazione dell'avviso dell'operazione di concentrazione<sup>19</sup>, sono pervenute, in data 9 febbraio 2021, alcune osservazioni relative ai possibili effetti della stessa da parte di una società attiva nel mercato. Tale società ha segnalato come l'operazione in oggetto comporti una sostanziale riduzione della concorrenza in un mercato già caratterizzato da un ristretto numero di operatori<sup>20</sup>.

**27.** In particolare, secondo tale società, l'acquisizione di CKHNI aumenterebbe il potere contrattuale di Cellnex Italia nei confronti della clientela dei servizi di infrastrutture passive, a danno dei concorrenti e, al contempo, riducendo gli incentivi di investimento in nuovi siti per i due operatori di maggiori dimensioni (Cellnex Italia e INWIT). Inoltre, l'operazione di concentrazione potrebbe consentire a Cellnex Italia di fare leva sulla propria posizione nel mercato delle infrastrutture passive per espandersi in altri mercati e impedire ad altri concorrenti di fornire servizi alternativi (come, ad esempio, infrastrutture *wireless*, reti in fibra, *backhaul*<sup>21</sup> ed *edge computing*<sup>22</sup>), concorrenziali a quelli offerti dall'acquirente presso i suoi siti.

**28.** Inoltre, la società segnala che l'acquisizione degli *asset* di CKHNI da parte di una diversa *tower company*, di dimensioni inferiori e indipendente da MNO, avrebbe potuto, al contrario, aumentare il numero dei partecipanti al mercato, con effetti benefici per la concorrenza<sup>23</sup>.

**29.** Ulteriori preoccupazioni concorrenziali deriverebbero dai rapporti verticali tra le Parti. Secondo la società, l'operazione di concentrazione prevedrebbe accordi di fornitura di lunga durata tra Cellnex Italia e CKHNI, tali da precludere agli altri concorrenti nel mercato delle infrastrutture passive un cliente MNO di rilievo, per un periodo di amplissima durata. L'eventuale esistenza di tali accordi, insieme al loro contenuto, dovrebbe – secondo la società – essere esaminata quale afferente al perimetro stesso della concentrazione e non quale restrizione accessoria all'operazione di concentrazione.

### **IV.4 Le risposte alle richieste di informazioni**

**30.** In sede di prenotifica e durante la fase pre-istruttoria, la Direzione ha inviato alcune richieste di informazioni ai concorrenti nel mercato dei servizi di ospitalità di telefonia e ai principali operatori MNO e FWA. In particolare, l'Autorità ha inviato due richieste di informazioni, in data 29 gennaio e del 2 marzo 2021, alle società Inwit, Vodafone Italia, TIM, Fastweb e Fastweb Air, Eolo, Linkem, Iliad, Towertel, Raiway.

**31.** Gli operatori di servizi di infrastrutture di telefonia attiva (quali MNO e FWA) hanno, in primo luogo, segnalato le limitazioni di emissioni imposte dalla normativa che spesso rendono impossibile l'accesso ai siti, soprattutto in presenza di operatori storici già in possesso delle autorizzazioni necessarie e tutelati da contratti con le *tower companies*. Al riguardo, Iliad afferma che "[c]ome codesta Autorità ha avuto modo di osservare in Italia vi sono rilevanti ostacoli all'installazione di nuovi impianti da parte degli MNO a causa di una rigida regolazione, sia degli aspetti urbanistici che degli aspetti riguardanti le emissioni elettromagnetiche (i cui limiti sono molto più stringenti di quelli della maggior parte degli altri Stati membri dell'UE). In generale, nelle aree rurali non è particolarmente difficile realizzare nuovi siti: le restrizioni urbanistiche sono limitate, mentre le regole relative alle emissioni elettromagnetiche raramente impattano il livello di potenza a cui l'impianto può emettere le frequenze. Diversamente, nelle aree densamente popolate e, soprattutto, nei centri storici, è molto più complesso costruire nuovi siti. In questi, casi, infatti è rilevante il rischio che le autorità pubbliche competenti neghino l'autorizzazione a costruire e/o attivare il nuovo sito, a causa delle restrizioni urbanistiche e dei limiti alle emissioni elettromagnetiche"<sup>24</sup>.

Anche Linkem ha rilevato che "[l]'accesso ai siti di ospitalità presenta già limitazioni legate al contesto normativo e fattuale. Infatti, per la scelta di un sito piuttosto che un altro occorre valutare la localizzazione e la conseguente potenziale copertura che darebbe un apparato installato sul predetto sito, così come la presenza o meno dello spazio fisico sull'infrastruttura. A ciò si aggiunga che gli impianti di telecomunicazione ubicati sul sito devono rispettare precisi limiti di legge relativi alle emissioni dei campi elettromagnetici. Con particolare riguardo a questi ultimi, va precisato che la legislazione sui limiti CEM in Italia è molto rigorosa in quanto impone gli stessi limiti di campi elettromagnetici (cioè 20 V/m o 6 V/m a seconda dei punti di misurazione stabiliti dalla legge) indipendentemente dai tipi di utilizzo delle antenne. Per tali ragioni, i limiti CEM si applicano sia per le emittenti televisive che per gli operatori di

---

<sup>19</sup> [V. Comunicazione concernente alcuni aspetti procedurali relativi alle operazioni di concentrazione di cui alla legge 10 ottobre 1990, n. 287 - pubblicata sul bollettino n. 22 del 20 giugno 2005 (come modificata dalla delibera AGCM del 25 settembre 2006 e dalla delibera AGCM n.21907 del 15 dicembre 2010).]

<sup>20</sup> [V. doc. n. 19\_all1 del fascicolo istruttorio.]

<sup>21</sup> [Per *backhaul* si intende una porzione di una rete gerarchica che comprende i collegamenti intermedi tra la rete centrale (o nucleo dorsale) e le piccole sottoreti ai "margini" della stessa rete gerarchica.]

<sup>22</sup> [L'*edge computing* è un modello di calcolo distribuito nel quale l'elaborazione dei dati avviene il più vicino possibile al luogo fisico presso il quale i dati vengono richiesti. L'obiettivo dell'*edge computing* è perciò quello di rendere più efficiente il consumo di risorse di calcolo, riducendo al minimo l'utilizzo della banda larga. L'*edge computing* è spesso considerato antitetico all'elaborazione di calcolo centralizzata, tipica dei servizi di *cloud computing*.]

<sup>23</sup> [Al riguardo, la società osserva che fonti di stampa hanno riportato l'interesse per la target da parte di due diversi gruppi imprenditoriali.]

<sup>24</sup> [V. doc. n. 13 del fascicolo istruttorio.]

telecomunicazioni, così come per le macro e le microcelle, con la conseguenza che l'utilizzo dei siti e dello spazio su di essi previsti per scopi di telecomunicazione è spesso limitato.

Oltre a quanto appena evidenziato, con riferimento allo sviluppo di nuove infrastrutture da parte dell'operatore di telecomunicazione o di infrastrutture destinate all'ospitalità degli operatori da parte delle tower companies, spesso si riscontrano difficoltà: i) di tipo burocratico che derivano dalla normativa urbanistica vigente; ii) di limitazione nell'utilizzo dei siti o di propagazione non ottimale del segnale a causa della configurazione architettonica (edifici storici nelle città) e/o paesaggistica (zone rurali) di alcune aree del Paese; iii) di implementazione o costituzione di nuovi siti a causa di azioni di disturbo legate ai sempre più numerosi comitati anti-antenne che si sviluppano a livello locale"<sup>25</sup>.

**32.** Linkem ed Eolo, operatori FWA, hanno lamentato l'esistenza di limitazioni all'accesso derivanti dai contratti già in essere tra tower companies e operatori MNO.

In particolare Eolo afferma che: "si evidenzia che la prospettata operazione di concentrazione tra Cellnex e Hutchison appare distinta nelle sue caratteristiche rispetto a quella riguardante Inwit e Vodafone Towers, poiché in quest'ultimo caso erano coinvolti TIM e Vodafone Italia, ovvero due operatori verticalmente integrati, mentre nell'ipotesi attuale Cellnex, attivo nel solo mercato dell'ospitalità, andrebbe ad acquisire i siti appartenenti a Hutchison. Ciononostante, è innegabile che l'operazione in questione determinerà un maggior grado di concentrazione sul mercato dei servizi di ospitalità. Appare pertanto opportuno che Codesta Autorità verifichi che all'esito dell'operazione continuino a essere garantite, a tutti i richiedenti accesso, condizioni eque e non discriminatorie. Eventuali dinieghi alle richieste di accesso, riconducibili a clausole contrattuali in favore di Hutchison, si tradurrebbero difatti in un disequilibrio di mercato e in un rafforzamento della posizione dei pochi attori che vi operano. In tale prospettiva, sono certamente da evitarsi pratiche volte a rendere più ostico l'accesso al mercato dell'ospitalità: ci si riferisce, in particolare, alla previsione di diritti di prelazione, soprattutto da parte dei soggetti coinvolti nell'operazione, e in generale a istituti giuridici aventi i medesimi effetti ovvero comportare, in definitiva, una restrizione del mercato in questione e un minor numero di siti, vincolando ab origine la loro disponibilità sul mercato"<sup>26</sup>.

**33.** Dalle risposte pervenute emerge, inoltre, il limitato vincolo competitivo esercitato da Inwit nei confronti delle Parti. Al riguardo, l'operatore MNO Iliad afferma che: "In primo luogo vi sono Tower Company di proprietà e/o controllate da MNO. [...] In secondo luogo, vi sono Tower Company di proprietà e gestite da fornitori indipendenti di infrastrutture wireless, note come "Tower Company indipendenti". [...] Il contesto di mercato è quindi chiaramente quello della crescente concentrazione. Dopo l'operazione attualmente esaminata da codesta Autorità, ci saranno essenzialmente due Tower Company rimanenti in Italia: una controllata da MNO e una indipendente. Tuttavia, per un nuovo operatore come Iliad, la circostanza che i siti passino dall'essere controllati da un MNO (come avviene attualmente per i siti di CKHNI) all'essere controllati da una Tower Company indipendente è in linea di principio positiva, in quanto una Tower Company indipendente (ad esempio, Cellnex) tende a massimizzare le entrate aumentando, nella misura del possibile, l'accesso ai siti senza discriminare tra operatori. Invece, le Tower Company in parte di proprietà di MNO tendono a dare la priorità all'accesso ai loro siti da parte dei loro azionisti a discapito degli altri operatori. [...] Per il momento, [Iliad] riscontra tuttavia dei problemi ad ottenere l'accesso ai siti della principale Tower Company italiana, Inwit S.p.A."<sup>27</sup>. [Omissis] <sup>28</sup>".

**34.** Più in generale, preoccupazioni di natura concorrenziale sono emerse dalle risposte alle richieste di informazioni pervenute da parte di:

- EiTowers: "In linea di principio EI Towers è favorevole alle aggregazioni, dal momento che creano le premesse per la creazione di soggetti più efficienti; [omissis]"<sup>29</sup>;
- Linkem: "il mercato dei servizi di ospitalità è caratterizzato dalla presenza di pochi fornitori (quindi con poche e insufficienti alternative), avendo sostanzialmente una struttura di tipo oligopolistico. In un contesto di mercato di tale tipo, un'ulteriore operazione di fusione sarebbe a priori suscettibile di ridurre ancor di più l'incentivo competitivo tra i player dello stesso mercato, peraltro ciò in quanto l'operazione coinvolgerebbe i due principali fornitori di siti (Wind Tre e Cellnex), dopo Inwit. Il mercato in esame, in pratica, si trasformerebbe in un duopolio con Inwit e Cellnex, quali due unici attori dello stesso. [...] si ritiene che non vada escluso il rischio che la ridotta pressione competitiva derivante sia a Cellnex che a Inwit dalla riduzione del numero di concorrenti spinga entrambe le imprese ad adottare una condotta di mercato, pur indipendentemente determinata, volta all'incremento dei prezzi e/o alla riduzione della capacità di servizio offerto, con riduzione degli investimenti sull'infrastruttura"<sup>30</sup>;
- Eolo: "si ribadisce l'importanza che l'eventuale operazione di concentrazione non si traduca in un peggioramento delle condizioni applicate ai servizi di ospitalità forniti agli operatori di telecomunicazioni terzi rispetto

---

<sup>25</sup> [V. doc. n. 48 all 1 del fascicolo istruttorio.]

<sup>26</sup> [V. doc. n. 6 del fascicolo istruttorio.]

<sup>27</sup> [V. doc. n. 46\_all 1 del fascicolo istruttorio.]

<sup>28</sup> [V. doc. n. 48\_all 1 del fascicolo istruttorio.]

<sup>29</sup> [V. doc. n. 47\_all 1 del fascicolo istruttorio.]

<sup>30</sup> [V. doc. n. 48\_all 1 del fascicolo istruttorio.]

all'operazione, in termini di spazi disponibili e condizioni tecnico economiche applicate. In quest'ottica, clausole di prelazione ed eventuali condotte di discriminazione costituiscono aspetti di cui tener conto nella valutazione dell'operazione"<sup>31</sup>;

- Raiway: "Pur essendo difficile esprimere una stima circa la rilevanza dell'impatto dell'operazione non essendo nota la localizzazione relativa (quindi la prossimità) dei siti oggetto di acquisizione da parte di Cellnex, si ritiene in linea di principio ed a livello di settore che la valutazione degli effetti sulle dinamiche concorrenziali debba in particolare tenere in considerazione la dimensione del portafoglio CKH (circa 9.000 siti), allo stato principalmente legato ad un singolo cliente captive (Wind3). Tale impatto potrebbe interessare sia il business attuale (ospiti correnti) che quello prospettico (nuovi clienti). Ciò deve essere inquadrato anche nel contesto di un operatore (Cellnex) che già detiene un portafoglio di oltre 10.000 siti con due anchor tenant (Wind3 e Iliad). In termini di incentivi alla crescita infrastrutturale, se da un lato il possibile decommissioning e la maggiore cotenancy determineranno un minor numero prospettico di siti, dall'altro porteranno ad un aumento dell'efficienza e della qualità degli asset (oltre a rimanere l'incentivo per la stessa Cellnex per lo sviluppo di nuovi siti)<sup>32</sup>;
- Fastweb: [omissis]<sup>33</sup>.

#### IV.5 Gli effetti dell'operazione

**35.** Il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili interessa, come premesso, le strutture per l'accoglienza degli apparati di telecomunicazione mobile ed è caratterizzato (v. *supra*) da un limitato numero di operatori. Cellnex rappresenta il maggiore operatore non verticalmente integrato con un MNO e quindi in grado di servire la domanda *non-captive*; la *target* CKHNI è verticalmente integrata con Wind Tre e quindi offre prevalentemente servizi *captive*, per il [90-100]%.  
**36.** Le Tabelle 1 e 2 che seguono sintetizzano, rispettivamente, il contesto competitivo a livello generale (numero di siti, valore totale delle vendite e valore delle vendite a operatori di telefonia terzi e non verticalmente integrati, sinteticamente indicati con "non captive" – Tabella 1) e i servizi di ospitalità presso i macro-siti (Tabella 2) sia a livello generale (numero totali di siti e valore totale delle vendite), sia secondo la segmentazione di clientela (MNO e FWA), sia rispetto ai servizi resi ad operatori non verticalmente integrati.  
**37.** Preliminarmente, appare doveroso ricordare che in un mercato nel quale coesistono *tower companies* pure - quale è l'acquirente Cellnex Italia - con società verticalmente integrate con il proprio MNO, quali Inwit e la *target* CKHNI<sup>34</sup>, l'analisi quantitativa dei servizi di ospitalità verso terzi consente di valutare il grado di apertura di quest'ultime nei confronti degli operatori di telecomunicazione non provvisti di una propria rete infrastrutturale.

**Tabella 1 – Mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili (2020)**

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	RAIWAY	TOWERTEL	ILIAD	EOLO	TOTALE
Numero di Siti		[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Valore delle Vendite	Totali	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Non captive	[10-20]%	[60-70]%	[5-10]%	[70-80]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Tenancies MNO	MNO	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	MNO non captive	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
Tenancies FWA		[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	100%

Fonte: elaborazioni AGCM.

**Tabella 2 – Servizi di ospitalità presso i macro-siti (2020)**

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	RAIWAY	TOWERTEL	ILIAD	TOTALE
MACROSITI	N. di Siti	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Valore delle Vendite	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
MNO in MACROSITI	Tenancies	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	100%
MNO non captive in MACROSITI	Tenancies	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[10-20]%	[70-80]%	[5-10]%	[70-80]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	100%
FWA in MACROSITI *	Tenancies	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[50-60]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	100%

\* Gli operatori FWA risultano privi di propria infrastruttura di rete e, perciò, sono da considerarsi clientela completamente non-captive.

<sup>31</sup> [V. doc. n. 6 del fascicolo istruttorio.]

<sup>32</sup> [V. doc. n. 11 del fascicolo istruttorio.]

<sup>33</sup> [V. doc. n. 8 del fascicolo istruttorio.]

<sup>34</sup> [Più del 90% del valore delle vendite dei servizi di ospitalità di Inwit e di CKHNI è corrisposto dagli operatori MNO che con trollano tali società, ovvero, rispettivamente TIM-Vodafone Italia e Wind Tre.]

**Fonte:** elaborazioni AGCM.

**38.** In primo luogo, si rileva l'altissimo livello di concentrazione del mercato *pre-merger*, con un indice HHI relativo alle metriche in volume (numero di siti) e in valore delle vendite, in entrambi i casi superiore a 3.200. L'operazione in oggetto comporterebbe, inoltre, un incremento della concentrazione di mercato (il c.d. delta derivante dalla concentrazione) compreso tra 600 e 1.000 punti di incremento<sup>35</sup>.

**39.** Nel mercato nazionale, considerando le vendite ai terzi, Cellnex detiene una quota di mercato del [60-70]% in volume e del [70-80]% in valore, mentre CKHNI detiene una quota di mercato del [10-20]% in volume e del [5-10]% in valore (Tabella 1). Ad esito della concentrazione, perciò, la quota congiunta, considerando le vendite a terzi, sarà superiore al [70-80]% con un incremento di almeno il [5-10]%. Quote del tutto simili vengono rilevate per ciò che concerne il segmento dei macro-siti (cfr. Tabella 2).

**40.** Al riguardo, si rileva che Inwit, a fronte di una quota di mercato in valore e in volume pari al [40-50]% del totale (Tabella 1), detiene, presso i macro-siti, una quota di mercato dei servizi offerti a terzi particolarmente limitata sia in valore ([10-20]%) che in volume ([10-20]%) di *tenancies* (Tabella 2). Il grado di integrazione verticale di Inwit, controllata dai due principali operatori di telecomunicazioni mobili (TIM e Vodafone Italia), è tale da ridurre al minimo gli incentivi all'offerta di servizi di ospitalità<sup>36</sup> ad altri operatori.

**41.** La posizione di preminenza di Cellnex Italia e CKHNI appare confermata nel segmento dei micro-siti (v. Tabella 3, *infra*), dove le Parti risultano detenere una quota in valore del [70-80]% (a fronte di una quota in volume del [40-50]%), raggiungendo quote (in valore e in volume) superiori al [90-100]% in relazione ai servizi offerti agli operatori MNO terzi.

**Tabella 3 – Servizi di ospitalità presso i micro-siti (2020)**

		INWIT	CELLNEX	CKHNI	LE PARTI	TOWERTEL	TOTALE
MICROSITI	N. di Siti	[50-60]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[0-5]%	100%
	Valore Totale delle Vendite	[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%	[70-80]%	[0-5]%	100%
MNO in MICROSITI	Tenancies	[70-80]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%	[70-80]%	[0-5]%	100%
MNO non captive in MICROSITI	Tenancies	[5-10]%	[80-90]%	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	100%
	Valore delle vendite	[0-5]%	[90-100]%	[0-5]%	[90-100]%	[5-10]%	100%

**Fonte:** elaborazioni AGCM.

**42.** Nel medesimo segmento dei micro-siti, Inwit, pur in possesso della maggioranza dei siti ([50-60]% della quota di mercato in volume) detiene una quota in valore pari al [10-20]%, determinata pressoché esclusivamente dai servizi offerti a TIM e Vodafone Italia.

**43.** Sulla base, dunque, del contesto concorrenziale a livello nazionale, il vincolo competitivo esercitato da Inwit e da altri operatori minori non appare *prima facie* essere idoneo a contrastare la posizione dominante di Cellnex.

**44.** In termini di barriere all'espansione della capacità produttiva del settore nazionale rilevano, come già evidenziato (v. *supra*), le limitazioni imposte dalla regolazione ambientale in termini di massimali di emissione di onde elettromagnetiche da parte dei singoli impianti. Inoltre, ulteriori limiti esistono anche in virtù del quadro normativo locale o regionale che talvolta ostacola gli attori del mercato nell'estendere la propria presenza in determinate aree, come altresì rilevato in passato dall'Autorità<sup>37</sup>. Infine, come evidenziato dalle risposte alle richieste di informazioni da parte delle società attive sul mercato, ulteriori limitazioni della capacità produttiva derivano dalle peculiarità strutturali di numerose città italiane.

**45.** Riguardo a eventuali differenti estensioni del mercato geografico, nell'analisi a livello locale si rileva come gli operatori differiscano quanto a copertura. Inwit, unico operatore presente in più della metà dei comuni italiani e

<sup>35</sup> [V. *Linee Guida della Commissione Europea in materia di concentrazioni orizzontali (Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings)*, paragrafi 19-21, in G.U. dell'Unione Europea, (2004/C 31/03). I valori calcolati risultano ben superiori alle condizioni per le quali una operazione di concentrazione non appare sollevare criticità di natura concorrenziale. In particolare: i) l'HHI relativo al numero dei siti è, *pre-merger*, pari a 3.294 con un incremento *post-merger* pari a 842; ii) l'HHI relativo al valore delle vendite è, *pre-merger*, pari a 3.675 con un incremento *post-merger* pari a 591.]

<sup>36</sup> [Sul punto si osserva che, di sovente, nel settore delle tower business si è osservato una ridotta capacità competitiva, a fronte di un numero di torri potenzialmente ampio, da parte di operatori del mercato verticalmente integrati. Questo era il caso, ad esempio, di Rai Way nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva. Cfr. provv. n. 23117 del 14 dicembre 2011, C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*;]

<sup>37</sup> [V. *ex multis*: AS1551 – *Ostacoli nell'installazione di impianti di telecomunicazione mobile e broadband wireless access e allo sviluppo delle reti di telecomunicazione in tecnologie 5G in Boll. 49/2018 del 21 dicembre 2018*; AS1691 – *Ostacoli all'installazione di impianti di telecomunicazione in tecnologia wireless 5G in Boll. 33/2020 del 6 agosto 2020*.]

maggiormente strutturato sul territorio nazionale, ha una copertura pari a circa il [70-80]% del totale dei comuni ([5.000-7.000] municipalità).

Diversamente, per ciò che concerne la distribuzione della capacità produttiva delle Parti sul territorio nazionale: i) Cellnex è presente in [2.500-5.000] comuni (circa il [40-50]%) ; CKHNI è presente in [2.500-5.000] comuni italiani, per una copertura del [40-50]%. Gli operatori a vocazione televisiva, EiTowers e Raiway, si attestano su percentuali più basse, non superiori al 20% di copertura nazionale calcolata a livello di singole municipalità.

**46.** Le Parti, in possesso di una struttura più concentrata rispetto a quella più diffusa di Inwit, sovrappongono i propri servizi di ospitalità in [1.000-2.500] comuni pari a circa [omissis] del totale dei comuni italiani. Al riguardo, si evidenzia che tali sovrapposizioni costituiscono circa il [60-70]% dell'intera struttura di trasmissione di ciascuna delle Parti, testimoniando l'elevato grado di prossimità competitiva tra Cellnex Italia e CKHNI per ciò che concerne la struttura principale a copertura dei servizi di telecomunicazioni, relativi, peraltro, a più di 40 milioni di abitanti. Si ricorda, come già evidenziato, che le Parti rappresentano circa il [70-80]% delle quote di mercato dei servizi di ospitalità su infrastrutture passive verso operatori terzi.

**47.** Infine, sempre considerando un livello di analisi locale, appare opportuno osservare che in circa [omissis] dei comuni ([500-1000] tra i quali ad esempio Milano, Genova e Siracusa) nei quali si realizza la sovrapposizione delle attività delle Parti – e dove, quindi, Cellnex Italia e CKHNI precedentemente agivano a livello locale come concorrenti diretti nei servizi di ospitalità agli operatori di telecomunicazioni – queste diventeranno il primo operatore di mercato, con quote superiori al 40% in termine di numero di siti di trasmissione posseduti<sup>38</sup>.

## V. VALUTAZIONI

**47.** L'operazione di concentrazione, consistente nell'acquisizione di CKHNI da parte di Cellnex Italia, ha luogo in un mercato, quello delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, che sta attraversando una recente e rapida fase di consolidamento, iniziata con la creazione dell'impresa comune Inwit da parte di TIM e Vodafone Italia.

Ad esito dell'operazione di concentrazione, Cellnex Italia deterrà una posizione di mercato rilevante in termini di quote di mercato, specialmente nel segmento dei servizi di ospitalità a terzi, nel quale diventerà il primo operatore con una quota di oltre il 70%. Più in generale, l'operazione di concentrazione determinerà la scomparsa del terzo operatore, in un contesto in cui la pressione concorrenziale di Inwit è altresì limitata in virtù della sua integrazione verticale con Tim e Vodafone Italia, e dunque un grado di apertura all'ospitalità di operatori terzi molto limitata (v. *supra*).

**48.** Un primo aspetto di criticità concorrenziale, di natura orizzontale, è perciò rilevabile nel mercato dei servizi di ospitalità per operatori di telecomunicazioni (già molto concentrato), nel quale l'operazione di concentrazione comporterebbe l'eliminazione di un importante vincolo concorrenziale (HHI *pre-merger* superiore a 3.000, delta superiore a 600, v. *supra*) con effetti di riduzione della concorrenza statica, consistente nel minor incentivo degli altri operatori a incrementare la fruibilità ed economicità dei propri servizi, e dinamica, riducendo l'incentivo alla costruzione o al miglioramento di nuove infrastrutture.

**49.** Tale circostanza, unita alla capacità di Cellnex Italia di sfruttare la redditività economica dei siti messi a disposizione di operatori di telecomunicazioni terzi (v. analisi relativa attività offerte ai servizi di ospitalità di terzi sintetizzata nelle Tabelle 1, 2 e 3 *supra*), può rappresentare un incentivo a comportamenti di natura unilaterale quali aumenti di prezzo o riduzioni di capacità disponibili (anche tramite una eventuale razionalizzazione dei siti, c.d. *decommissioning*), a vantaggio degli operatori MNO già in possesso di contratti di lunga durata, come Wind Tre ad esito della concentrazione.

**50.** Al riguardo, appare opportuno sottolineare come l'operazione di concentrazione solleva criticità concorrenziali nella dimensione nazionale del mercato che rispecchiano, a livello locale, problemi in specifici comuni nei quali, pur in presenza di un concorrente strutturato come Inwit, le Parti, ad esito dell'operazione, avranno la disponibilità di un numero di siti molto elevato, tale da renderle il primo operatore.

**51.** Le preoccupazioni di natura concorrenziale – in termini di effetti unilaterali – possono emergere in relazione all'effettiva capacità disciplinante di una *tower company* che offre prevalentemente servizi *captive* al proprio operatore MNO di riferimento (Inwit) su una *tower company* indipendente quale Cellnex Italia. Infatti, qualora Inwit non fosse in grado di esercitare un vero vincolo competitivo in ragione della propria natura *captive*, gli effetti di rafforzamento della posizione dominante sul mercato dei servizi di ospitalità verso terzi non sarebbero mitigati dalla presenza di tale operatore.

**52.** Un ulteriore profilo di criticità riguarda gli eventuali effetti preclusivi nei confronti dei concorrenti di Cellnex Italia derivanti dalla concentrazione. In virtù dell'accresciuto potere di mercato, Cellnex Italia infatti potrebbe: i) limitare la contendibilità degli operatori MNO da parte di concorrenti nel mercato delle infrastrutture passive, offrendo contratti con prestazioni leganti, quali clausole di preferenza o minimi garantiti, o difficilmente replicabili; ii) ottenere condizioni contrattuali di vantaggio con i proprietari dei siti, tali da escludere la possibilità per altre *tower companies* concorrenti di costruire ed ampliare le proprie infrastrutture, soprattutto in contesti nei quali la scarsità di capacità allocativa e/o

---

<sup>38</sup> [Maggiori approfondimenti circa la domanda di servizi a livello locale di servizi di ospitalità presso infrastrutture passive saranno possibili in seguito, ad esito della completa ricezione dei dati relativi al numero di tenancies detenute da ciascun operatore. Allo stato è atteso un aggiornamento dei dati da parte di Inwit.]

produttiva, i vincoli ambientali e paesaggistici, il livello di concorrenza locale, possono incidere sul livello generale di concorrenza (v. *supra*).

**53.** In conclusione, l'operazione in esame appare suscettibile di determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tali mercati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tali mercati;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società Cellnex Italia S.p.A. e CK Hutchison Networks Italia S.p.A.;

b) la fissazione del termine di giorni sette, decorrente dalla data di notifica 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. 287/90, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è il Dott. Lorenzo Clementi;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza 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 quarantacinque giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento, fatti salvi i termini necessari per l'acquisizione del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249.

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  
*Roberto Rustichelli*