

**REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002 DELLA COMMISSIONE****del 31 luglio 2002****relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1215/1999 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 1,

previa pubblicazione del progetto del presente regolamento <sup>(3)</sup>,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

- (1) L'esperienza acquisita nel settore automobilistico in materia di distribuzione di autoveicoli nuovi, pezzi di ricambio e servizi di assistenza ai clienti permette di definire categorie di accordi verticali che si può ritenere soddisfino di regola le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.
- (2) Questa esperienza porta a concludere che nel settore in questione è necessario applicare norme più severe rispetto a quelle previste dal regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate <sup>(4)</sup>.
- (3) Tali norme più severe per l'esenzione per categoria («l'esenzione») vanno applicate agli accordi verticali di acquisto o vendita di autoveicoli nuovi, agli accordi verticali di acquisto o vendita di pezzi di ricambio per autoveicoli e agli accordi verticali di acquisto o vendita di servizi di riparazione e manutenzione, qualora detti accordi siano stipulati tra imprese non concorrenti, tra determinati concorrenti, ovvero da determinate associazioni di rivenditori o riparatori, ivi compresi gli accordi verticali conclusi tra un distributore operante a livello del dettaglio o un riparatore autorizzato e un (sub)distributore o riparatore. Il presente regolamento va inoltre applicato a tali accordi verticali quando contengono disposizioni accessorie sulla cessione o l'utilizzo di diritti di proprietà intellettuale. La definizione del termine «accordi verticali» deve quindi comprendere sia tali accordi che le pratiche concordate corrispondenti.
- (4) Il beneficio dell'esenzione deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.
- (5) Gli accordi verticali rientranti nelle categorie definite dal presente regolamento possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi di transazione e di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.
- (6) La probabilità che questi incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato detenuto dalle imprese interessate e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dall'acquirente, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.
- (7) Le soglie di quota di mercato vanno fissate in modo da rispecchiare il potere di mercato del fornitore. Il presente regolamento, specifico per il settore in questione, deve inoltre contenere norme più severe rispetto a quelle previste dal regolamento (CE) n. 2790/1999, in particolare per la distribuzione selettiva. Le soglie al di sotto delle quali si può presumere che i vantaggi assicurati dagli accordi verticali superino gli effetti restrittivi devono variare a seconda delle caratteristiche dei diversi tipi di accordi verticali. Si può dunque presumere che gli accordi verticali presentino in generale tali vantaggi qualora il fornitore interessato abbia una quota di mercato non superiore al 30 % sui mercati della distribuzione di autoveicoli nuovi o di pezzi di ricambio, o al 40 % in caso di distribuzione selettiva basata sui criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi. Per quanto riguarda i servizi di assistenza ai clienti si può presumere che, in generale, gli accordi verticali, mediante i quali il fornitore stabilisce dei criteri secondo i quali i riparatori autorizzati devono fornire servizi di riparazione e manutenzione per gli autoveicoli della marca in questione e fornisce loro le apparecchiature e la formazione necessarie per fornire detti servizi, presentino tali vantaggi se la rete dei riparatori autorizzati del fornitore in questione ha una quota di mercato non superiore al 30 %. Nel caso di accordi verticali comportanti obblighi di fornitura esclusiva, tuttavia, è la quota di mercato dell'acquirente a determinare gli effetti complessivi di tali accordi sul mercato.

<sup>(1)</sup> GU 36 del 6.3.1965, pag. 533/65.<sup>(2)</sup> GU L 148 del 15.6.1999, pag. 1.<sup>(3)</sup> GU C 67 del 16.3.2002, pag. 2.<sup>(4)</sup> GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

- (8) Qualora la quota di mercato superi dette soglie, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza. Tali vantaggi sono tuttavia prevedibili in caso di distribuzione selettiva basata su criteri di qualità indipendentemente dalla quota di mercato del fornitore.
- (9) Onde evitare che un fornitore receda da un accordo perché un distributore o riparatore tiene un comportamento atto a stimolare la concorrenza, come ad esempio le vendite attive o passive a consumatori stranieri, l'attività multimarca o il subappalto dei servizi di riparazione e manutenzione, la notifica di recesso dal contratto deve indicarne chiaramente per iscritto i motivi, che devono essere obiettivi e trasparenti. Inoltre, al fine di rafforzare l'indipendenza dei distributori e dei riparatori dai propri fornitori, devono essere previsti termini minimi di preavviso in caso di mancato rinnovo degli accordi a durata determinata e in caso di recesso dagli accordi a durata indeterminata.
- (10) Onde promuovere l'integrazione del mercato e consentire ai distributori e ai riparatori autorizzati di sfruttare ulteriori possibilità commerciali, è necessario che essi siano autorizzati ad acquisire altre imprese dello stesso tipo che vendono o riparano la stessa marca di autoveicoli nell'ambito del sistema di distribuzione. A questo scopo, gli accordi verticali tra un fornitore ed un distributore o riparatore autorizzato devono prevedere per questi ultimi il diritto di trasferirne tutti i diritti e le obbligazioni ad un'altra impresa di loro scelta che venda o ripari la stessa marca di autoveicoli nell'ambito del sistema di distribuzione.
- (11) Onde favorire la rapida risoluzione delle controversie che possono insorgere tra le parti di un accordo di distribuzione e che potrebbero altrimenti ostacolare una concorrenza efficace, devono beneficiare dell'esenzione solamente gli accordi che prevedono il diritto per ciascuna delle parti di ricorrere ad un esperto o ad un arbitro indipendenti, in particolare in caso di denuncia dell'accordo stesso.
- (12) A prescindere dalla quota di mercato delle imprese interessate, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti determinati tipi di limitazioni con gravi effetti anticoncorrenziali (restrizioni fondamentali) che in genere determinano restrizioni sensibili della concorrenza, anche in caso di quote di mercato limitate, e non sono indispensabili per raggiungere gli effetti positivi summenzionati. Si tratta, in particolare, degli accordi verticali contenenti limitazioni quali i prezzi di rivendita minimi o fissi e, con determinate eccezioni, limitazioni del territorio o dei clienti ai quali il distributore o riparatore può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto. Accordi di questo tipo non devono beneficiare dell'esenzione.
- (13) È necessario garantire che non venga limitata un'effettiva concorrenza all'interno del mercato comune e tra distributori situati in Stati membri diversi qualora un fornitore utilizzi la distribuzione selettiva su tali mercati e altre forme di distribuzione su altri. In particolare, vanno esclusi dal beneficio dell'esenzione gli accordi di distribuzione selettiva che limitano le vendite passive ad utilizzatori finali o a distributori non autorizzati situati in mercati nei quali vengono attribuiti territori esclusivi, nonché gli accordi di distribuzione selettiva che limitano le vendite passive a gruppi di consumatori che sono stati attribuiti in maniera esclusiva ad altri distributori. Non devono godere del beneficio dell'esenzione neppure gli accordi di distribuzione esclusiva qualora siano limitate le vendite attive o passive ad utilizzatori finali o a distributori non autorizzati situati in mercati nei quali viene utilizzata la distribuzione selettiva.
- (14) Il diritto dei distributori di effettuare vendite passive o, se del caso, attive di autoveicoli nuovi ad utilizzatori finali deve comprendere il diritto di vendere detti veicoli ad utilizzatori finali che abbiano autorizzato un intermediario o agente di acquisto ad acquistare, prendere in consegna, trasportare o tenere in magazzino per loro conto autoveicoli nuovi.
- (15) Il diritto alla vendita, passiva o se del caso attiva, a tutti gli utilizzatori finali di autoveicoli nuovi o di pezzi di ricambio da parte di tutti i distributori oppure di servizi di riparazione e manutenzione da parte di tutti i riparatori autorizzati, deve comprendere anche il diritto di utilizzare Internet o siti Internet di riferimento.
- (16) Le limitazioni imposte dai fornitori alle vendite dei distributori a tutti gli utilizzatori finali negli altri Stati membri, ad esempio facendo dipendere la remunerazione del distributore o il prezzo di acquisto dal luogo di destinazione dei veicoli venduti o dalla residenza degli utilizzatori finali, costituiscono una restrizione indiretta delle vendite. Altri esempi di limitazioni indirette delle vendite sono le quote di fornitura basate su un territorio di vendita diverso dal mercato comune, che siano combinate o meno con obiettivi di vendita. Anche i sistemi di bonus basati sulla destinazione dei veicoli o su qualsiasi forma di fornitura discriminatoria dei prodotti ai distributori, in caso di scarsità del prodotto o altro, costituiscono una restrizione indiretta delle vendite.
- (17) Gli accordi verticali che non obbligano i riparatori autorizzati che fanno parte del sistema di distribuzione del fornitore a prestare la garanzia ed il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, relativamente a tutti gli autoveicoli della marca in questione venduti nel mercato comune, costituiscono una limitazione indiretta delle vendite e non devono beneficiare dell'esenzione. Questo obbligo non pregiudica il diritto del fornitore degli autoveicoli di obbligare il distributore a garantire, per quanto riguarda gli autoveicoli nuovi da lui venduti, che vengano prestati la garanzia ed il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, o dal distributore stesso o, in caso di subappalto, dai riparatori autorizzati ai quali sono stati subappaltati detti servizi. In questi casi, quindi, i consumatori devono potersi rivolgersi al distributore se

detti obblighi non sono stati rispettati in maniera adeguata da parte del riparatore autorizzato al quale il distributore ha subappaltato i servizi. Inoltre, onde consentire le vendite da parte dei distributori di autoveicoli agli utilizzatori finali in tutto il mercato comune, l'esenzione va applicata solamente agli accordi di distribuzione che prevedono che i riparatori facenti parte della rete del fornitore forniscano servizi di riparazione e manutenzione per i beni contrattuali e beni corrispondenti indipendentemente da dove detti beni vengono venduti nel mercato comune.

(18) Sui mercati nei quali viene utilizzata la distribuzione selettiva, l'esenzione va applicata solamente relativamente al divieto per il distributore di operare a partire da un luogo di stabilimento aggiuntivo qualora egli sia distributore di autoveicoli diversi dalle autovetture o dai veicoli commerciali leggeri. Questo tipo di restrizioni non deve comunque beneficiare dell'esenzione qualora ostacoli l'evoluzione commerciale del distributore sul luogo di stabilimento autorizzato, ad esempio limitando lo sviluppo o l'acquisto dell'infrastruttura necessaria per consentire la crescita del volume delle vendite, compresi gli aumenti ottenibili tramite le vendite via Internet.

(19) Sarebbe inopportuno esentare gli accordi verticali che limitano la vendita di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, da parte dei membri del sistema di distribuzione, a riparatori indipendenti che li usano per fornire servizi di riparazione o manutenzione. Senza l'accesso a questi pezzi di ricambio, tali riparatori indipendenti non sarebbero in grado di competere in maniera efficace con i riparatori autorizzati, in quanto non potrebbero offrire ai consumatori servizi di buona qualità che contribuiscano al funzionamento sicuro ed affidabile degli autoveicoli.

(20) Onde garantire agli utilizzatori finali il diritto di acquistare autoveicoli nuovi, con specifiche tecniche identiche a quelle degli autoveicoli venduti in un altro Stato membro, da qualsiasi distributore che venda modelli corrispondenti e sia stabilito nel mercato comune, l'esenzione va applicata solamente agli accordi verticali che permettono al distributore di ordinare, tenere in magazzino e vendere qualsiasi veicolo che corrisponda ad un modello che rientra nella sua gamma contrattuale. Le condizioni di fornitura discriminatorie o oggettivamente ingiustificate, in particolare quelle relative a tempi di consegna o prezzi, applicate dal fornitore ai veicoli corrispondenti, vanno considerate una limitazione della facoltà del distributore di vendere detti veicoli.

(21) Gli autoveicoli sono beni mobili costosi e tecnicamente complessi, che richiedono interventi di riparazione e

manutenzione ad intervalli di tempo regolari ed irregolari. Non è tuttavia indispensabile che il distributore di autoveicoli nuovi offra anche servizi di riparazione e manutenzione. Gli interessi legittimi di fornitori e utilizzatori finali possono essere pienamente tutelati se il distributore subappalta tali servizi, compresa la prestazione della garanzia e del servizio di assistenza gratuito, nonché del servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, ad uno o più riparatori facenti parte del sistema di distribuzione del fornitore. È tuttavia opportuno facilitare l'accesso ai servizi di riparazione e manutenzione. Un fornitore può pertanto richiedere ai distributori che hanno subappaltato i servizi di riparazione e manutenzione ad uno o più riparatori autorizzati di fornire agli utilizzatori finali il nome e l'indirizzo di dette officine. Qualora nessuno di tali riparatori autorizzati sia stabilito nelle vicinanze del punto vendita, il fornitore può inoltre richiedere al distributore di informare gli utilizzatori finali della distanza esistente tra il punto vendita e dette officine. Il fornitore può tuttavia imporre obblighi di questo tipo solo se impone obblighi analoghi ai distributori le cui officine non sono contigue al loro punto vendita.

(22) Non è inoltre necessario che i riparatori autorizzati vendano anche autoveicoli nuovi per fornire in modo adeguato servizi di riparazione e manutenzione. L'esenzione non va pertanto applicata agli accordi verticali contenenti obblighi, diretti o indiretti, o incentivi che determinino il collegamento tra la vendita e la prestazione di servizi o che facciano dipendere l'esecuzione di una di queste attività dall'esecuzione dell'altra, in particolare qualora la remunerazione dei distributori o dei riparatori autorizzati relativa all'acquisto o alla vendita di beni o servizi necessari per un'attività dipende dall'acquisto o dalla vendita di beni o servizi relativi all'altra attività o qualora tutti questi beni o servizi siano indistintamente aggregati in un unico sistema di remunerazione o di sconti.

(23) Onde garantire una concorrenza efficace sui mercati della riparazione e della manutenzione e per consentire ai riparatori di offrire agli utilizzatori finali pezzi di ricambio concorrenziali, quali pezzi di ricambio originali e pezzi di qualità corrispondente, l'esenzione non va applicata agli accordi verticali che limitano la facoltà dei riparatori autorizzati facenti parte del sistema di distribuzione del produttore di veicoli, dei distributori indipendenti di pezzi di ricambio, dei riparatori indipendenti o degli utilizzatori finali di approvvigionarsi di pezzi di ricambio originali dal produttore di tali pezzi o da un altro terzo di loro scelta. Ciò non pregiudica la responsabilità civile del produttore di pezzi di ricambio.

- (24) Inoltre, onde permettere ai riparatori autorizzati e indipendenti, nonché agli utilizzatori finali, di individuare il produttore dei componenti degli autoveicoli o dei pezzi di ricambio e dare loro la possibilità di scelta tra pezzi di ricambio concorrenti, l'esenzione non deve essere applicata agli accordi con i quali il produttore di autoveicoli limita la facoltà, del produttore di componenti o di pezzi di ricambio originali, di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su detti pezzi originali. Al fine di facilitare detta scelta e la vendita dei pezzi di ricambio, fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione fissati dal costruttore di autoveicoli per la produzione dei componenti o dei pezzi di ricambio, si deve presumere altresì che i pezzi di ricambio costituiscano pezzi di ricambio originali, a condizione che il produttore di pezzi di ricambio rilasci un certificato dal quale risulti che la qualità degli stessi pezzi di ricambio corrisponde alla stessa qualità di quelli dei componenti usati per l'assemblaggio di un autoveicolo, e che gli stessi sono stati fabbricati secondo tali specifiche tecniche e norme. Altri pezzi di ricambio, per i quali il produttore di pezzi di ricambio può ad ogni momento rilasciare un certificato, attestante che la qualità degli stessi è equivalente a quella dei componenti utilizzati per l'assemblaggio di un autoveicolo determinato, possono essere venduti come pezzi di ricambio di qualità equivalente.
- (25) L'esenzione non va applicata agli accordi verticali che limitino la facoltà dei riparatori autorizzati di utilizzare pezzi di ricambio di qualità corrispondente per la riparazione o manutenzione di un autoveicolo. Tuttavia, stante il coinvolgimento contrattuale diretto del produttore dei veicoli nelle riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito, nonché nelle operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, l'esenzione va applicata agli accordi che prevedono l'obbligo per il riparatore autorizzato di usare per tali riparazioni pezzi di ricambio originali forniti dal produttore degli autoveicoli.
- (26) Onde tutelare un'efficace concorrenza sul mercato dei servizi di riparazione e manutenzione ed impedire l'esclusione di riparatori indipendenti, i produttori di autoveicoli devono concedere a tutti i riparatori indipendenti interessati l'accesso completo a tutte le informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature e attrezzi, compreso tutto il software rilevante e la formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli. Tra gli operatori indipendenti che devono ottenere tale accesso sono compresi in particolare i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di verifica e controllo e quelli che offrono formazione per i riparatori. Le condizioni di accesso, in particolare, non devono discriminare tra operatori autorizzati e operatori indipendenti; l'accesso deve essere concesso a richiesta e senza indebiti ritardi. Il prezzo delle informazioni non deve scoraggiarne l'accesso non tenendo conto della misura in cui l'operatore indipendente ne fa uso. È opportuno richiedere ad un fornitore di autoveicoli di concedere agli operatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche sui nuovi autoveicoli contemporaneamente ai propri riparatori autorizzati e non deve obbligare gli operatori indipendenti ad acquistare informazioni al di là di quelle necessarie per eseguire il tipo di lavoro in questione. I fornitori devono essere obbligati a dare accesso alle informazioni tecniche necessarie per la riprogrammazione dei dispositivi elettronici degli autoveicoli. I fornitori possono tuttavia legittimamente e giustificatamente negare l'accesso ad informazioni tecniche che potrebbero permettere a terzi di aggirare i dispositivi antifurto o di disattivarli, di ricalibrare dispositivi elettronici o manomettere i dispositivi che, per esempio, limitano la velocità degli autoveicoli, a meno che la protezione contro furti, ricalibrature o manomissioni possa essere ottenuta con mezzi meno restrittivi. I diritti di proprietà intellettuale e i diritti connessi al know-how, compresi quelli relativi ai dispositivi summenzionati, devono tuttavia essere esercitati in modo da evitare qualsiasi tipo di abuso.
- (27) Onde garantire l'accesso ed evitare la collusione sui mercati rilevanti e per dare ai distributori la possibilità di vendere veicoli di marche di due o più costruttori che non siano imprese collegate, sono previste determinate condizioni specifiche per l'esenzione. A questo scopo, l'esenzione non va concessa ad obblighi di non concorrenza. In particolare, fatta salva la facoltà del fornitore di richiedere al distributore di esporre i veicoli in aree di vendita del salone di esposizione separate per marca, al fine di evitare confusione tra le diverse marche, l'esenzione non va applicata ad alcun divieto di vendita di marche concorrenti. Lo stesso vale per l'obbligo di esporre l'intera gamma degli autoveicoli, qualora esso renda impossibile o irragionevolmente difficoltosa la vendita o l'esposizione di veicoli prodotti da imprese che non sono collegate tra loro. L'obbligo di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche è inoltre considerato un obbligo indiretto di non concorrenza e non deve dunque beneficiare dell'esenzione, a meno che il distributore decida di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche e il fornitore assuma a suo carico tutti i relativi costi addizionali.
- (28) Onde garantire che i riparatori possano svolgere lavori di riparazione o manutenzione su tutti gli autoveicoli, l'esenzione non va applicata ad alcun obbligo che limiti la facoltà dei riparatori di autoveicoli di fornire servizi di riparazione o manutenzione per marche di fornitori concorrenti.
- (29) Sono inoltre necessarie condizioni specifiche per escludere l'applicazione dell'esenzione a determinate limitazioni, imposte talvolta nel contesto di un sistema di distribuzione selettiva. Si tratta in particolare degli obblighi che impediscono ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti, il che potrebbe facilmente determinare l'esclusione di talune marche. Ulteriori condizioni sono necessarie per promuovere la concorrenza all'interno di una stessa marca e l'integrazione del mercato all'interno del mercato comune, creare opportunità per i distributori e i riparatori autorizzati che intendono sfruttare le possibilità del mercato al di fuori del proprio luogo di stabilimento e per creare le condizioni per lo

sviluppo dei distributori multimarca. L'esenzione non deve essere concessa, in particolare, nel caso di limitazioni ad esercitare, in un luogo di stabilimento non autorizzato, la distribuzione di autoveicoli e di veicoli commerciali leggeri ovvero servizi di riparazione e di manutenzione. Per quanto riguarda le vetture e i veicoli commerciali leggeri il fornitore può richiedere che i punti di vendita o di consegna o le officine addizionali rispettino i criteri qualitativi rilevanti per esercizi simili situati nella medesima area geografica.

- (30) L'esenzione non va applicata alle restrizioni che limitino la facoltà di un distributore di vendere servizi di leasing di autoveicoli.
- (31) Le limitazioni basate sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'applicazione del presente regolamento e le condizioni ivi stabilite dovrebbero generalmente assicurare che gli accordi cui si applica l'esenzione non consentano alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei beni e servizi in questione.
- (32) In casi particolari in cui taluni accordi che potrebbero altrimenti beneficiare dell'esenzione producano nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 81, paragrafo 3, la Commissione ha il potere di revocare il beneficio dell'esenzione. Tale situazione può verificarsi in particolare laddove l'acquirente goda di un potere di mercato significativo nel mercato rilevante nel quale esso rivende i beni o fornisce i servizi o laddove reti parallele di accordi verticali abbiano effetti simili, tali da ostacolare l'accesso al mercato rilevante o da restringere la concorrenza all'interno di questo in misura significativa. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva. La Commissione può inoltre revocare il beneficio dell'esenzione qualora la concorrenza venga limitata sul mercato in maniera significativa a causa della presenza di un fornitore che goda di potere di mercato o qualora i prezzi e le condizioni di fornitura ai distributori di autoveicoli differiscano in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici. La Commissione può altresì revocare il beneficio dell'esenzione qualora vengano applicati, per la fornitura di beni corrispondenti alla gamma contrattuale, prezzi o condizioni di vendita discriminatori oppure supplementi, quali quelli dovuti alla guida a destra, ingiustificatamente elevati.
- (33) Il regolamento n. 19/65/CEE ha attribuito alle autorità nazionali degli Stati membri il potere di revocare il beneficio dell'esenzione in relazione ad accordi verticali che producono effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, nel rispettivo territorio o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia le

caratteristiche di un mercato geografico distinto. L'esercizio di tale potere nazionale di revoca non deve pregiudicare né l'applicazione uniforme delle norme comunitarie in materia di concorrenza all'interno del mercato comune, né la piena efficacia delle misure adottate in attuazione di tali norme.

- (34) Al fine di consentire una migliore sorveglianza delle reti parallele di accordi verticali aventi effetti restrittivi simili e che coprano più del 50 % di un dato mercato, la Commissione deve avere la possibilità di dichiarare l'esenzione inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1.
- (35) L'esenzione va concessa facendo salva l'applicazione dell'articolo 82 del trattato sull'abuso di posizione dominante da parte di un'impresa.
- (36) Il regolamento (CE) n. 1475/95 della Commissione, del 28 giugno 1995, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela <sup>(1)</sup>, è applicabile fino al 30 settembre 2002. Onde concedere a tutti gli operatori il tempo di adattare gli accordi verticali che sono compatibili con detto regolamento e che saranno ancora in vigore al momento della scadenza dell'esenzione da esso prevista, è opportuno che tali accordi beneficino di un periodo transitorio fino al 1° ottobre 2003, durante il quale essi non siano soggetti, ai sensi del presente regolamento, al divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1.
- (37) Onde concedere a tutti gli operatori con un sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi per autoveicoli e veicoli commerciali leggeri nuovi di adattare le proprie strategie commerciali alla non applicazione dell'esenzione alle clausole di ubicazione, è opportuno stabilire che la condizione di cui all'articolo 5, paragrafo 2, lettera b), entri in vigore il 1° ottobre 2005.
- (38) La Commissione verificherà in modo regolare il funzionamento del presente regolamento, in particolare per quanto concerne gli effetti sulla concorrenza nel mercato comune, o in parti rilevanti di esso, nei settori della distribuzione di autoveicoli e dei servizi di assistenza ai clienti. Questa attività includerà la verifica degli effetti del presente regolamento sulla struttura e sul livello di concentrazione della distribuzione di autoveicoli, nonché degli effetti sulla concorrenza che ne possono derivare. La Commissione procederà parimenti a una valutazione del funzionamento del presente regolamento e redigerà una relazione a tal fine, al più tardi entro il 31 maggio 2008,

<sup>(1)</sup> GU L 145 del 29.6.1995, pag. 25.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

#### Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

- a) per «imprese concorrenti» si intendono i fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto; il mercato del prodotto include i beni o servizi considerati dall'acquirente intercambiabili o sostituibili con i beni o servizi contrattuali, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) per «obbligo di non concorrenza» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più del 30 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali, dei beni corrispondenti e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente. L'obbligo imposto al distributore di vendere i veicoli di altri fornitori in aree di vendita separate del salone di esposizione per evitare confusione tra le diverse marche non costituisce un obbligo di non concorrenza ai fini del presente regolamento. L'obbligo imposto al distributore di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche costituisce un obbligo di non concorrenza ai fini del presente regolamento, a meno che il distributore decida di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche e il fornitore assuma a suo carico tutti i relativi costi addizionali;
- c) per «accordi verticali» si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi da due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione;
- d) per «restrizioni verticali» si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, quando dette restrizioni sono contenute in un accordo verticale;
- e) per «obbligo di fornitura esclusiva» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone al fornitore di vendere i beni o i servizi contrattuali ad un unico acquirente all'interno del mercato comune, ai fini di un'utilizzazione specifica o della rivendita;
- f) per «sistema di distribuzione selettiva» si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori o riparatori selezionati in base a criteri specifici e nel quale i distributori o riparatori si impegnano a non vendere tali beni e servizi a distributori non autorizzati o riparatori indipendenti, fatta salva la facoltà di vendere pezzi di ricambio a riparatori indipendenti o l'obbligo di fornire agli operatori indipendenti tutte le informazioni tecniche, apparecchiature di diagnostica, attrezzature e formazione necessari per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli o per l'attuazione di misure per la tutela ambientale;
- g) per «sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi» si intende un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri che ne limitano direttamente il numero;
- h) per «sistema di distribuzione selettiva basato su criteri qualitativi» si intende un sistema di distribuzione selettiva nel quale il fornitore utilizza per la selezione dei distributori o dei riparatori criteri di carattere esclusivamente qualitativo, richiesti dalla natura dei beni o servizi oggetto del contratto, che sono stabiliti in maniera uniforme per tutti i distributori o riparatori che chiedono di far parte del sistema di distribuzione, non sono applicati in modo discriminatorio e non limitano direttamente il numero dei distributori o dei riparatori;
- i) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include anche i diritti di proprietà industriale, i diritti d'autore e i diritti affini;
- j) per «know-how» si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto per «segreto» si intende che il «know-how», considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il «know-how» comprende conoscenze indispensabili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende che il «know-how» deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
- k) il termine «acquirente», sia che si tratti di un distributore che di un riparatore, include anche le imprese che vendono beni o servizi per conto di altre imprese;
- l) per «riparatore autorizzato» si intende un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore di autoveicoli;
- m) per «riparatore indipendente» si intende un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che non opera nell'ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore degli autoveicoli per il quale fornisce servizi di riparazione e manutenzione. Si considera un riparatore autorizzato, facente parte del sistema di distribuzione di un dato fornitore, come indipendente ai fini dell'applicazione del presente regolamento nella misura in cui egli fornisce servizi di riparazione o di manutenzione per determinati autoveicoli non essendo membro del sistema di distribuzione del relativo fornitore;
- n) per «autoveicolo» si intende un veicolo destinato a circolare su strada mosso dal proprio motore, munito di tre o più ruote;
- o) per «autovettura» si intende un autoveicolo destinato al trasporto di passeggeri e dotato di non più di otto posti oltre a quello del conducente;

- p) per «veicolo commerciale leggero» si intende un veicolo a motore destinato al trasporto di beni o passeggeri con una massa massima non superiore a 3,5 tonnellate; qualora un determinato veicolo commerciale leggero venga venduto anche in una versione con massa massima superiore a 3,5 tonnellate, tutte le versioni di detto veicolo vengono considerate veicoli commerciali leggeri;
- q) per «gamma contrattuale» si intende l'insieme dei diversi modelli di autoveicoli che il fornitore mette a disposizione del distributore per l'acquisto;
- r) per «autoveicolo che corrisponde ad un modello della gamma contrattuale» si intende un veicolo che è oggetto di un accordo di distribuzione con un'altra impresa che fa parte del sistema di distribuzione predisposto dal produttore o con il suo consenso e:
- che il costruttore fabbrica o monta in serie, e
  - la cui carrozzeria, trasmissione, telaio e tipo di motore sono identici a quelli di un autoveicolo della gamma contrattuale;
- s) per «pezzi di ricambio» si intendono i beni che vengono incorporati o montati in o su un autoveicolo per sostituirne delle parti componenti, compresi beni, quali i lubrificanti, necessari all'utilizzo di un autoveicolo, ad eccezione del carburante;
- t) per «pezzi di ricambio originali» si intendono i pezzi di ricambio la cui qualità è la stessa di quella dei componenti usati per l'assemblaggio dell'autoveicolo e che sono fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione forniti dal costruttore per la produzione di componenti o pezzi di ricambio dell'autoveicolo in questione, ivi compresi i pezzi di ricambio prodotti sulla medesima linea di produzione di detti componenti. Si presume, salvo prova contraria, che di tali pezzi di ricambio sono pezzi di ricambio originali se il produttore di pezzi di ricambio certifica che la qualità degli stessi corrisponde a quella dei componenti usati per l'assemblaggio dell'autoveicolo in questione e che detti pezzi di ricambio sono stati fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione del costruttore degli autoveicoli;
- u) per «pezzi di ricambio di qualità corrispondente» si intendono esclusivamente i pezzi di ricambio fabbricati da qualsiasi impresa che possa certificare in qualunque momento che la qualità di detti pezzi di ricambio corrisponde a quella dei componenti che sono stati usati per l'assemblaggio degli autoveicoli in questione;
- v) per «imprese del sistema di distribuzione» si intendono il costruttore e le imprese incaricate dal costruttore o con il suo consenso della distribuzione, riparazione o manutenzione dei beni oggetti del contratto o di beni corrispondenti;
- w) l'espressione «utilizzatori finali» include anche le imprese di leasing, a meno che i contratti di leasing utilizzati non prevedano il trasferimento di proprietà o un'opzione di acquisto del veicolo prima della scadenza del contratto.

2. I termini «impresa», «fornitore», «acquirente», «distributore» e «riparatore» includono anche le imprese a questi rispettivamente collegate.

Sono «imprese collegate»:

- a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:
- i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto; o
  - ii) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa; o
  - iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;

b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

d) le imprese nelle quali una delle parti dell'accordo, insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), ovvero nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);

e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:

- i) dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d); o
- ii) da una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

## Articolo 2

### Campo di applicazione

1. A norma dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e fatte salve le disposizioni del presente regolamento, l'articolo 81, paragrafo 1, non si applica agli accordi verticali che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli nuovi, pezzi di ricambio per autoveicoli o servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli.

Il primo comma si applica nella misura in cui detti accordi verticali contengono restrizioni verticali.

L'esenzione di cui al presente paragrafo è denominata ai fini del presente regolamento «l'esenzione».

2. L'esenzione si applica alle seguenti categorie di accordi verticali:

- a) accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori di autoveicoli o di pezzi di ricambio per autoveicoli oppure riparatori e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione

degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 81 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa;

b) accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza relative a beni o servizi contrattuali e aventi lo stesso oggetto o effetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.

3. L'esenzione non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti.

Essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra di loro un accordo verticale non reciproco e sussista una delle seguenti condizioni:

- a) l'acquirente realizza un fatturato complessivo annuo non superiore a 100 milioni di EUR;
- b) il fornitore è un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente è un distributore che non produce beni concorrenti con i beni oggetto del contratto;
- c) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti stadi commerciali, mentre l'acquirente non fornisce servizi concorrenti allo stadio commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto.

### Articolo 3

#### Condizioni generali

1. Fatte salve le disposizioni dei paragrafi 2, 3, 4, 5 e 6 e 7, l'esenzione si applica a condizione che la quota detenuta dal fornitore sul mercato rilevante in cui vende gli autoveicoli nuovi, i pezzi di ricambio per autoveicoli o i servizi di riparazione e manutenzione non superi il 30 %.

Tuttavia, la soglia di quota di mercato per l'applicazione dell'esenzione è del 40 % per gli accordi che costituiscono sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi.

Dette soglie di quota di mercato non si applicano ai sistemi di distribuzione selettiva basata su criteri di qualità.

2. In caso di accordi verticali che prevedano obblighi di fornitura esclusiva, l'esenzione si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante in cui esso acquista i beni o i servizi oggetto del contratto.

3. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che il fornitore accetti il trasferimento di diritti ed obbligazioni derivanti dall'accordo verticale ad un altro distributore o riparatore facente parte del sistema di distribuzione e scelto dal precedente distributore o riparatore.

4. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso con un distributore o riparatore preveda che un fornitore che intenda recedere da un accordo ne dia notifica per iscritto e specifichi i motivi particolareggiati, obiettivi e trasparenti del recesso, onde evitare che un fornitore receda da un accordo verticale con un distributore a causa di pratiche che non possono costituire oggetto di restrizione in virtù del presente regolamento.

5. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale concluso dal fornitore di autoveicoli nuovi con un distributore o riparatore autorizzato preveda che:

- a) l'accordo venga concluso per una durata di almeno cinque anni; in tal caso ciascuna delle parti si impegna a concedere all'altra parte un preavviso minimo di sei mesi per notificare la propria intenzione di non rinnovare l'accordo; oppure
- b) l'accordo venga concluso per una durata indeterminata; in tal caso il preavviso minimo per il recesso ordinario dall'accordo è di due anni per entrambe le parti; il preavviso minimo viene ridotto ad un anno qualora:
  - i) il fornitore sia tenuto, per legge o in forza di una convenzione particolare, a pagare una congrua indennità in caso di recesso dall'accordo; oppure
  - ii) il fornitore receda dall'accordo in caso di necessità di riorganizzare l'intera rete o una parte sostanziale di essa.

6. L'esenzione si applica a condizione che l'accordo verticale preveda che entrambe le parti abbiano il diritto di ricorrere ad un esperto o ad un arbitro indipendenti in caso di controversie relative al rispetto degli obblighi contrattuali. Controversie di questo tipo possono tra l'altro riferirsi:

- a) ad obblighi di fornitura;
- b) alla fissazione o alla realizzazione di obiettivi di vendita;
- c) all'adempimento di obblighi relativi al magazzino;
- d) all'adempimento dell'obbligo di fornire o utilizzare veicoli di dimostrazione;
- e) alle condizioni per la vendita di marche diverse;
- f) al fatto che il divieto di operare a partire da un luogo di stabilimento non autorizzato limiti o meno le possibilità di crescita per il distributore di autoveicoli nuovi diversi dalle autovetture o dai veicoli commerciali leggeri; o
- g) al fatto che il recesso da un accordo sia o meno giustificato in base ai motivi indicati nella notifica.

Il diritto di cui al primo comma del presente paragrafo non pregiudica il diritto di ciascuna delle parti di ricorrere ad un tribunale nazionale.



7. Ai fini del presente articolo, la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, lettera e), del presente articolo viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati all'articolo 1, paragrafo 2, lettera a).

#### Articolo 4

##### Restrizioni fondamentali

(Restrizioni fondamentali relative alla vendita di autoveicoli nuovi, di servizi di riparazione e manutenzione o di pezzi di ricambio)

1. L'esenzione non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

- a) la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la facoltà per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questo non equivalga ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o di incentivi offerti da una delle parti;
- b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore o il riparatore può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto; l'esenzione si applica tuttavia nei seguenti casi:
  - i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente o riparatore, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti del distributore o riparatore;
  - ii) la restrizione delle vendite agli utilizzatori finali da parte di un distributore operante al livello del commercio all'ingrosso;
  - iii) la restrizione delle vendite di autoveicoli nuovi e pezzi di ricambio a distributori non autorizzati da parte di membri di un sistema di distribuzione selettiva sui mercati in cui è applicata la distribuzione selettiva, fatte salve le disposizioni di cui al punto i);
  - iv) la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- c) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori o riparatori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori o riparatori operanti a differenti livelli commerciali;
- d) la restrizione delle vendite attive o passive di autoveicoli o veicoli commerciali leggeri nuovi, pezzi di ricambio per qualsiasi autoveicolo o di servizi di riparazione e manutenzione per qualsiasi autoveicolo agli utilizzatori finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva che operano a livello del dettaglio in mercati nei quali è utilizzata la distribuzione selettiva. L'esenzione si applica agli accordi che contengono il divieto per un membro di un

sistema di distribuzione selettiva di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato. L'applicazione dell'esenzione a un tale divieto è tuttavia soggetta alle disposizioni dell'articolo 5, paragrafo 2, lettera b);

- e) la restrizione delle vendite attive o passive di autoveicoli nuovi diversi dalle autovetture e dai veicoli commerciali leggeri agli utilizzatori finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva che operano a livello del commercio al dettaglio in mercati nei quali è utilizzata la distribuzione selettiva, senza pregiudicare la facoltà del fornitore di vietare ad un membro di un tale sistema di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato;

(Restrizioni fondamentali relative solo alla vendita di autoveicoli nuovi)

- f) la restrizione della facoltà del distributore di vendere tutti gli autoveicoli nuovi che corrispondono ad un modello della gamma contrattuale;
- g) la restrizione della facoltà del distributore di subappaltare i servizi di riparazione e manutenzione a riparatori autorizzati, fatta salva la facoltà del fornitore di richiedere che il distributore fornisca agli utilizzatori finali, prima della conclusione del contratto di vendita, il nome e l'indirizzo del riparatore o dei riparatori autorizzati e, qualora nessuno dei riparatori autorizzati si trovi nelle vicinanze del punto vendita, nonché informi gli utilizzatori finali della distanza delle officine in questione rispetto al punto vendita; tuttavia, obblighi di questo tipo possono essere imposti soltanto se obblighi analoghi sono imposti ai distributori le cui officine non sono contigue al loro punto vendita;

(Restrizioni fondamentali relative solo alla vendita di servizi di riparazione e manutenzione e di pezzi di ricambio)

- h) la restrizione della facoltà del riparatore autorizzato di limitare le proprie attività alla prestazione di servizi di riparazione e manutenzione e alla distribuzione di pezzi di ricambio;
- i) la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a riparatori indipendenti che utilizzano tali pezzi per la riparazione e la manutenzione di un autoveicolo;
- j) la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature, e un produttore di autoveicoli, che limiti la facoltà del fornitore di vendere tali beni o servizi a distributori o riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali;
- k) la restrizione della facoltà del distributore o del riparatore autorizzato di ottenere pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente da una impresa terza di propria scelta e di utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli, senza pregiudicare la facoltà per un fornitore di autoveicoli nuovi di richiedere l'uso di pezzi di ricambio originali da lui forniti per le riparazioni effettuate in garanzia, il servizio assistenza gratuito, nonché il servizio in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi;

l) la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli e il fornitore di detti componenti, che limiti la facoltà per quest'ultimo di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio.

2. L'esenzione non si applica qualora il fornitore di autoveicoli rifiuti di concedere agli operatori indipendenti l'accesso ad informazioni tecniche, attrezzature di diagnostica e altre apparecchiature o attrezzi, compreso tutto il software rilevante, o alla formazione richiesta per la riparazione e la manutenzione di detti veicoli o per l'applicazione di misure di tutela ambientale.

Tale accesso deve comprendere in particolare l'utilizzo senza restrizioni dei sistemi di controllo elettronico e di diagnostica degli autoveicoli, la programmazione di tali sistemi in conformità alle procedure standard del fornitore, le istruzioni di riparazione e di formazione e le informazioni necessarie per l'utilizzo delle attrezzature ed apparecchiature di diagnostica e lavoro.

L'accesso agli operatori indipendenti deve essere concesso in modo non discriminatorio, pronto e proporzionato e le informazioni devono essere fornite in una forma utilizzabile. Se al bene in questione si applica un diritto di proprietà intellettuale o se esso costituisce un know-how, l'accesso non può essere negato in modo abusivo.

Ai fini del presente paragrafo per «operatori indipendenti» si intendono le imprese che intervengono direttamente o indirettamente nella riparazione e manutenzione di autoveicoli, in particolare i riparatori indipendenti, i produttori di attrezzi o apparecchiature di riparazione, i distributori indipendenti di pezzi di ricambio, le imprese che pubblicano informazioni tecniche, i club automobilistici, gli operatori dell'assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di verifica e controllo e gli operatori che offrono formazione per i riparatori.

#### Articolo 5

##### Condizioni specifiche

1. Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, di servizi di riparazione e manutenzione o di pezzi di ricambio, l'esenzione non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo diretto o indiretto di non concorrenza;
- b) un obbligo diretto o indiretto che limiti la facoltà di un riparatore autorizzato di prestare servizi di riparazione e manutenzione per gli autoveicoli di fornitori concorrenti;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere autoveicoli o pezzi di ricambio di determinati fornitori concorrenti o di non prestare servizi di riparazione o manutenzione per veicoli di determinati fornitori concorrenti;

d) un obbligo diretto o indiretto che imponga al distributore o al riparatore autorizzato, dopo la conclusione dell'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere autoveicoli o prestare servizi di riparazione o manutenzione.

2. Per quanto riguarda la vendita di autoveicoli nuovi, l'esenzione non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo diretto o indiretto che imponga al rivenditore di non vendere servizi di leasing relativi ai beni oggetto del contratto o a beni corrispondenti;
- b) un obbligo diretto o indiretto per qualunque distributore di autoveicoli o di veicoli commerciali leggeri, membro di un sistema di distribuzione selettiva che ne limiti la facoltà di aprire punti vendita o consegna addizionali in altre località all'interno del mercato comune in cui sia applicata la distribuzione selettiva.

3. Per quanto riguarda i servizi di riparazione e manutenzione o la vendita di pezzi di ricambio, l'esenzione non si applica ad obblighi diretti o indiretti relativi al luogo di stabilimento di un riparatore autorizzato dove viene applicata la distribuzione selettiva.

#### Articolo 6

##### Revoca del beneficio del regolamento

1. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento se constata che in un caso determinato gli accordi verticali ai quali il regolamento stesso si applica producono nondimeno effetti incompatibili con le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, e in particolare:

- a) quando l'accesso al mercato rilevante o la concorrenza in tale mercato risultino significativamente limitati dall'effetto cumulativo di reti parallele di restrizioni verticali simili poste in essere da fornitori o acquirenti concorrenti; o
- b) quando la concorrenza è limitata su un mercato nel quale un unico fornitore non è esposto all'effettiva concorrenza da parte di altri fornitori; o
- c) quando i prezzi o le condizioni di fornitura dei beni oggetto del contratto o di beni corrispondenti differiscono in misura sostanziale tra i diversi mercati geografici; o
- d) quando all'interno di un mercato geografico sono applicati prezzi o condizioni di vendita discriminatori.

2. Quando, in un caso determinato, gli accordi verticali cui si applica l'esenzione producano effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, nel territorio di uno Stato membro o in una parte di esso avente tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto, la competente autorità di tale Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento su tale territorio, alle stesse condizioni previste dal paragrafo 1.

### Articolo 7

#### Non applicazione del regolamento

1. Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

2. Un regolamento adottato in virtù del paragrafo 1 non entra in applicazione prima di un anno dalla data della sua adozione.

### Articolo 8

#### Calcolo della quota di mercato

1. Le quote di mercato di cui al presente regolamento vengono calcolate come segue:

- a) per la distribuzione di autoveicoli nuovi, sulla base del volume dei beni oggetto del contratto e dei beni corrispondenti venduti dal fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti dal fornitore che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- b) per la distribuzione di pezzi di ricambio, sulla base del valore dei beni oggetto del contratto e di altri beni venduti dal fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti dal fornitore che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati;
- c) per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, sulla base del valore dei beni oggetto del contratto venduti dai membri della rete di distribuzione del fornitore, nonché di tutti gli altri beni venduti da tali membri che sono considerati dall'acquirente intercambiabili in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

Qualora i dati in volume necessari per questi calcoli non siano disponibili, è possibile utilizzare dati in valore e viceversa. Qualora tali informazioni non siano disponibili, è possibile utilizzare stime basate su informazioni di mercato affidabili. Ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, il calcolo della quota di mercato viene effettuato sulla base del volume o del valore degli acquisti sul mercato oppure in base ad una stima di questi.

2. Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato del 30 % e 40 % di cui al presente regolamento si applica quanto segue:

- a) la quota di mercato viene calcolata sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- b) la quota di mercato include i beni o i servizi forniti ai fini della rivendita a distributori integrati;
- c) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30 % o 40 %, ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere, rispettivamente, il 35 % o 45 %, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % o 40 %, è stata superata per la prima volta;
- d) se la quota di mercato non supera inizialmente il 30 % o 40 % ma successivamente aumenta fino a superare, rispettivamente, il 35 % o 45 %, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % o 40 % è stata superata per la prima volta;
- e) i benefici previsti alle lettere c) e d) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili.

### Articolo 9

#### Calcolo del fatturato

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, lettera a), e all'articolo 2, paragrafo 3, lettera a), vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dall'impresa contraente e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra l'impresa contraente e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

2. L'esenzione continua ad applicarsi se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata, nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

### Articolo 10

#### Periodo transitorio

Il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, non si applica, durante il periodo compreso tra il 1° ottobre 2002 e il 30 settembre 2003, agli accordi già in vigore al 30 settembre 2002 che non soddisfano le condizioni di cui al presente regolamento ma soddisfano le condizioni di esenzione di cui al regolamento (CE) n. 1475/95.

*Articolo 11***Controllo e valutazione**

1. La Commissione controlla con cadenza regolare il funzionamento del presente regolamento, in particolare per quel che concerne i suoi effetti:

- a) sulla concorrenza nel mercato comune, o in parti rilevanti di esso, nei settori della distribuzione degli autoveicoli e dei servizi di assistenza ai clienti;
- b) sulla struttura e sul livello di concentrazione della distribuzione di autoveicoli nonché dei possibili effetti sulla concorrenza che ne possono derivare.

2. La Commissione redige una relazione sull'applicazione del presente regolamento, al più tardi entro il 31 maggio 2008,

avendo particolare riguardo alle condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

*Articolo 12***Entrata in vigore e scadenza**

1. Il presente regolamento entra in vigore il 1° ottobre 2002.
2. L'articolo 5, paragrafo 2, lettera b), si applica a partire dal 1° ottobre 2005.
3. L'efficacia del presente regolamento cessa il 31 maggio 2010.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 31 luglio 2002.

*Per la Commissione*  
Mario MONTI  
*Membro della Commissione*

---