

**DISTRIBUZIONE E SERVIZI DI ASSISTENZA DEGLI
AUTOVEICOLI NELL'UNIONE EUROPEA**

**REGOLAMENTO (CE) n. 1400/2002 DELLA COMMISSIONE
del 31 luglio 2002¹**

**RELATIVO ALL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 81,
PARAGRAFO 3 DEL TRATTATO
A CATEGORIE DI ACCORDI VERTICALI
E PRATICHE CONCORDATE NEL SETTORE AUTOMOBILISTICO**

OPUSCOLO ESPLICATIVO

Commissione europea – Direzione generale della Concorrenza

¹ GU L 203, dell'1.8.2002, pag. 30.

Disponibile anche su Internet:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

Premessa

La distribuzione e la riparazione di autoveicoli rappresentano aree di grande interesse per il consumatore europeo. Questo settore è stato associato a specifici problemi in materia di concorrenza, in particolare per quanto concerne i diritti dei consumatori del mercato unico ad acquistare un'automobile dove preferiscono all'interno dell'Unione europea. Il nuovo regolamento (CE) n. 1400/2002, esaminato in questo opuscolo, è stato studiato per risolvere questi problemi, riconoscendo nel contempo le caratteristiche particolari del settore automobilistico.

Il nuovo regolamento tratta anche questioni legate alla riparazione e manutenzione nonché alla fornitura di pezzi di ricambio, poiché per la durata di vita di un veicolo i costi associati a questi servizi ammontano circa al prezzo di acquisto iniziale del veicolo stesso.

Il nuovo regolamento è inteso a incrementare la concorrenza e ad apportare vantaggi evidenti ai consumatori europei, aprendo la strada ad un più ampio impiego delle nuove tecniche di distribuzione, come le vendite su Internet e l'attività di vendite multimarca. Porterà ad una maggiore concorrenza tra i distributori, renderà gli acquisti transfrontalieri di autoveicoli nuovi notevolmente più semplici e comporterà una maggiore concorrenza in termini di prezzi. I proprietari di automobili avranno maggiori opportunità di scegliere a chi affidare la riparazione e la manutenzione e quali pezzi di ricambio utilizzare.

Questo opuscolo esplicativo, redatto dalla direzione generale della Concorrenza, è considerato una guida giuridicamente non vincolante al regolamento. Esso intende offrire alle diverse categorie di parti interessate, in particolare ai consumatori, ai distributori e ai riparatori delle linee guida e delle utili informazioni. Tali informazioni sono ancora più importanti in vista dei cambiamenti fondamentali introdotti dal regolamento. L'opuscolo contiene sezioni distinte per le suddette parti interessate e fornisce le risposte alle questioni che potrebbero essere sollevate. Questa suddivisione dovrebbe facilitare il lettore nella ricerca delle informazioni in base alle specifiche esigenze.

La Direzione generale della Concorrenza provvederà a monitorare con attenzione l'applicazione di questo importante regolamento e non esiterà, se necessario, ad intervenire con provvedimenti concreti per garantire che le norme in materia di concorrenza siano rispettate e che il regolamento operi a vantaggio dei consumatori europei.

*Philip Lowe
Direttore generale della Concorrenza*

Indice

1.	INTRODUZIONE	7
2.	STRUTTURA DELL'OPUSCOLO	10
3.	FILOSOFIA DEL REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002	11
3.1.	Approccio generale	11
3.2.	Risultato del nuovo approccio generale per quanto riguarda la distribuzione e il servizio di assistenza degli autoveicoli	12
4.	CONTENUTO DEL REGOLAMENTO.....	16
4.1.	Definizioni utilizzate nel regolamento (articolo 1)	16
4.2.	Campo di applicazione del regolamento (articolo 2).....	16
4.2.1.	Prodotti e servizi che rientrano nel campo di applicazione del regolamento.....	17
4.2.2.	Categorie di accordi che rientrano nel campo di applicazione del regolamento	19
4.3.	Condizioni generali di applicazione (articolo 3).....	22
4.3.1.	Soglie di quota di mercato	22
4.3.2.	Condizioni generali relative a disposizioni specifiche che devono essere incluse negli accordi	26
4.4.	Restrizioni fondamentali (articolo 4).....	29
4.5.	Condizioni specifiche (articolo 5)	33
4.5.1.	Attività di vendita multimarca	33
4.5.2.	Ubicazione di distributori o riparatori in un sistema di distribuzione selettiva.....	36
4.6.	Revoca del beneficio di esenzione per categoria (articolo 6).....	38
4.7.	Disapplicazione in un mercato rilevante (articolo 7).....	39
4.8.	Entrata in vigore e periodo transitorio (articoli 12 e 10).....	40
4.9.	Controllo e valutazione (articolo 11)	42
5.	DIRITTI, OBBLIGHI E OPPORTUNITÀ DERIVANTI DAL REGOLAMENTO.....	44
5.1.	Consumatori: incrementare le opportunità di scelta dei consumatori in conformità dei principi del mercato unico	44
5.1.1.	Vendite	45
5.1.2.	Servizi di assistenza post-vendita	48
5.2.	Intermediari.....	50
5.3.	Distributori di autoveicoli nuovi (nell'opuscolo denominati anche "rivenditori autorizzati").....	51

5.3.1.	Vendite di veicoli nuovi da parte dei distributori.....	52
5.3.1.1.	Vendita di autoveicoli nuovi a consumatori che si avvalgono di un intermediario.....	55
5.3.1.2.	Vendite di veicoli nuovi a imprese di leasing	55
5.3.2.	Distribuzione di diverse marche di autoveicoli da parte del distributore (attività multimarca).....	56
5.3.3.	Diritto di aprire punti di vendita aggiuntivi (divieto di una “clausola di ubicazione”).....	57
5.3.4.	Fornitura di veicoli nuovi al distributore.....	60
5.3.5.	Controversie riguardo ai termini contrattuali	60
5.3.6.	Diritto del distributore di scegliere se fornire i servizi di manutenzione e riparazione	61
5.3.7.	Trasferimento o vendita di un’impresa di distribuzione o di riparazione autorizzata.....	62
5.3.8.	Fine dell'accordo di distribuzione	63
5.4.	Riparatori autorizzati.....	65
5.4.1.	Come si diventa riparatore autorizzato	66
5.4.2.	Nessuna clausola di ubicazione per i riparatori autorizzati	67
5.4.3.	Pezzi di ricambio e riparatori autorizzati	67
5.4.4.	Obblighi di non concorrenza per i riparatori autorizzati	69
5.4.5.	Trasferimento dell’attività di riparatore autorizzato	69
5.5.	Operatori indipendenti nel settore del servizio alla clientela.....	70
5.5.1.	Accesso alle informazioni tecniche	70
5.5.2.	Rapporto tra riparatori indipendenti e autorizzati	75
6.	DEFINIZIONE DI MERCATO E CALCOLO DELLE QUOTE DI MERCATO	76
6.1.	Principi di definizione di mercato	76
6.2.	Esempi di definizione di mercato e calcolo delle quote di mercato.....	79
7.	DISTRIBUZIONE E ACCESSO AI PEZZI DI RICAMBIO	84
8.	ALLEGATO I – RIFERIMENTI AI PIÙ IMPORTANTI DOCUMENTI CONCERNENTI LE NORME IN MATERIA DI CONCORRENZA NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE DEGLI AUTOVEICOLI NELL’UNIONE EUROPEA	91
9.	ALLEGATO II – TESTO DEL REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002	95
10.	INDICE.....	97

1. INTRODUZIONE

Negli Stati membri dell'Unione europea i produttori di autoveicoli e di pezzi di ricambio distribuiscono i loro prodotti attraverso reti di distributori. Per quanto concerne gli autoveicoli, tali imprese sono comunemente denominate distributori o rivenditori autorizzati, termini utilizzati anche nel presente opuscolo. Anche i produttori di autoveicoli e le altre imprese operano attraverso reti di riparatori autorizzati. Questa rete di distribuzione o di riparazione consiste in un insieme di accordi simili tra i produttori e i singoli distributori o riparatori. Per gli scopi della normativa in materia di concorrenza, questi accordi sono definiti accordi verticali, poiché il produttore e il distributore o riparatore operano ciascuno a livelli diversi della catena di produzione o distribuzione.

L'articolo 81 del trattato CE si applica agli accordi che interessano il commercio tra Stati membri e che ostacolano, restringono o falsano il gioco della concorrenza. La prima condizione per applicare l'articolo 81 è che gli accordi in questione abbiano un effetto apprezzabile sul commercio tra Stati membri. Questo di solito accade se una rete si estende attraverso l'intero territorio di uno Stato membro. Nel caso in cui sia soddisfatta la prima condizione, l'articolo 81, paragrafo 1, vieta gli accordi che restringono o falsano il gioco della concorrenza in modo significativo². Questo accade se gli accordi verticali non solo determinano il prezzo e la quantità per una vendita specifica e per una transazione d'acquisto ma contengono restrizioni riguardanti il fornitore o l'acquirente (di seguito denominate 'restrizioni verticali'). L'articolo 81, paragrafo 3 stabilisce che questo divieto non si applichi agli accordi che creano vantaggi sufficienti, quali ad esempio miglioramenti in termini di efficienza, per compensare gli effetti anticoncorrenziali. Tali accordi sono esentati in base all'articolo 81, paragrafo 3. Gli accordi possono essere esentati solo se anche i consumatori traggono vantaggi concreti dai benefici che derivano da detti miglioramenti³.

² L'articolo 81, paragrafo 1 stabilisce che:

Sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e in particolare quelli consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita o altre condizioni di transazione;*
- b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;*
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;*
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;*
- e) subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.*

³ L'articolo 81, paragrafo 3 stabilisce che:

“Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:
- a qualsiasi accordo o categoria di accordi tra imprese;
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese;

Il fatto che un accordo verticale limiti effettivamente il gioco della concorrenza e, in tal caso, i vantaggi compensino gli effetti anticoncorrenziali, spesso dipende dalla struttura stessa del mercato. In linea di massima è necessaria una valutazione individuale. Tuttavia, la Commissione può anche garantire, con appositi regolamenti, un'esenzione per intere categorie di accordi. Tali regolamenti vengono comunemente definiti "regolamenti di esenzione per categoria". Per esempio la Commissione ha adottato un regolamento di esenzione per categoria per gli accordi di fornitura e distribuzione noto come regolamento (CE) n. 2790/1999⁴ della Commissione. Detto regolamento di esenzione per categoria si applica in linea di massima ad accordi verticali in tutti i settori dell'industria e del commercio. Tuttavia, laddove la Commissione abbia adottato un regolamento di esenzione per categoria per un settore specifico, il regolamento (CE) n. 2790/1999 non è applicabile⁵.

Già da qualche tempo, il settore automobilistico è soggetto ad un regolamento di esenzione per categoria specifico. Il regolamento (CE) n. 1475/95⁶ della Commissione, il precedente regolamento specifico per il settore, non più in vigore dal 30 settembre 2002, è stato sostituito dal 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 automobilistico⁷ (di seguito denominato: "il regolamento" o "il nuovo regolamento").

Il nuovo regolamento è applicabile nell'ambito dell'Unione europea. Esso è anche applicabile nell'ambito del SEE⁸.

Il nuovo regolamento, che è entrato in vigore il 1° ottobre 2002, introduce alcuni cambiamenti sostanziali concernenti l'esenzione di accordi di distribuzione per gli autoveicoli nuovi e i pezzi di ricambio. Inoltre introduce notevoli cambiamenti concernenti l'esenzione di accordi per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione da parte di riparatori autorizzati e indipendenti o da parte di altri

- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate,

che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva (...)".

⁴ 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 (GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21).

⁵ Cfr. articolo 2, paragrafo 5 del regolamento (CE) n. 2790/1999.

⁶ Regolamento (CE) n. 1475/95 (CE) della Commissione, del 28 giugno 1995, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela (GU L 145 del 29.6.1995, pag. 25).

⁷ GU L 203, dell'1.8.2002, pag. 30.

⁸ Cfr. decisione del Comitato Misto SEE 136/2002 del 27 settembre 2002 di modifica dell'Allegato XIV (concorrenza) dell'Accordo SEE (non ancora pubblicato in GU); cfr. anche decisione 46/96 del Comitato Misto SEE del 19 luglio 1996 che modifica l'Allegato XIV (concorrenza) dell'Accordo SEE (GU L 291 del 14.11.1996, pag. 39), in virtù del quale il regolamento (CE) n. 1475/95 era applicabile anche negli Stati membri del SEE.

operatori indipendenti, quali operatori di assistenza su strada, distributori di pezzi di ricambio e operatori che offrono formazione per i riparatori.

La Commissione ha comunque come politica generale quella di dare agli interessati il tempo di adattarsi al nuovo quadro giuridico. Pertanto, il regolamento diventerà pienamente applicabile solo dopo la fine dei periodi di transizione⁹.

Questo opuscolo deve servire come guida al regolamento per i consumatori¹⁰ e per gli altri operatori. Inoltre mira a fornire alle imprese uno strumento per valutare autonomamente la conformità dei propri accordi verticali con le norme comunitarie in materia di concorrenza. Contiene spiegazioni e analisi tecniche e risponde alle domande con cui si devono concretamente confrontare i produttori, i distributori, i costruttori e i distributori di pezzi di ricambio, i riparatori autorizzati e indipendenti e gli altri operatori indipendenti che operano nell'ambito della vendita e/o della manutenzione e riparazione degli autoveicoli. L'opuscolo non offre, però, un commento dettagliato a ciascuna disposizione del regolamento e non è giuridicamente vincolante.

⁹ Vedere il successivo punto 4.8 e gli articoli 10 e 12 del regolamento. Gli accordi conformi ai requisiti del regolamento (CE) n. 1475/95 sono esentati fino al 30.9.2003. Inoltre, per i distributori di autoveicoli nuovi nell'ambito di un sistema di distribuzione selettivo, può essere vietata, fino al 30.09.2005, l'apertura di punti di vendita addizionali in altre parti dell'Unione europea.

¹⁰ Uno degli obiettivi principali di questo opuscolo è quello di chiarire ai consumatori e ai loro intermediari come il regolamento garantisca la libertà di acquistare un'automobile in qualsiasi parte dell'Unione europea in conformità dei principi del mercato unico.

2. STRUTTURA DELL'OPUSCOLO

L'opuscolo presenta la seguente struttura:

Il Capitolo 3 illustra la filosofia e gli obiettivi che stanno alla base del regolamento, per quanto concerne sia la distribuzione sia i servizi di riparazione e manutenzione degli autoveicoli.

Il Capitolo 4 contiene una spiegazione della struttura del regolamento e di alcuni aspetti giuridici di ciascuna disposizione. Può rivelarsi particolarmente interessante per i giuristi e per coloro che desiderano comprendere meglio il campo di applicazione e il contenuto delle varie clausole di questo regolamento.

Il Capitolo 5 è destinato, in modo particolare, ai consumatori, inclusi i loro intermediari, e ai distributori di nuovi veicoli nonché ai riparatori. Tale Capitolo risponde alle domande che possono sorgere per ciascuna di queste categorie di parti interessate, in punti distinti per ciascuna categoria. Le risposte a queste domande possono essere importanti per i produttori di autoveicoli e di pezzi di ricambio, nonché per i loro grossisti. Per esempio, ai diritti dei consumatori o dei riparatori indipendenti possono corrispondere gli obblighi di altri operatori, quali i produttori di autoveicoli.

Il Capitolo 6 tratta le questioni tecniche relative alla definizione di mercato.

Il Capitolo 7 tratta la distribuzione dei pezzi di ricambio da un punto di vista tecnico.

Infine, negli allegati sono riportati un elenco dei documenti rilevanti per il nuovo regime nonché il testo completo del nuovo regolamento; questi documenti sono disponibili anche sul sito web della direzione generale della Concorrenza¹¹.

¹¹ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

3. FILOSOFIA DEL REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002

3.1. Approccio generale

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 è un regolamento di esenzione per categoria specifico per il settore automobilistico e si applica agli accordi relativi alla distribuzione di autoveicoli nuovi e pezzi di ricambio e agli accordi di distribuzione che regolano la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione da parte di riparatori autorizzati. Riguarda inoltre la questione dell'accesso alle informazioni tecniche per gli operatori indipendenti che sono direttamente o indirettamente coinvolti nella riparazione e manutenzione degli autoveicoli, quali i riparatori indipendenti, e l'accesso ai pezzi di ricambio.

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 è più rigoroso del regolamento precedente, il regolamento (CE) n. 1475/95, e del regolamento (CE) n. 2790/1999, e cerca di risolvere i problemi di concorrenza individuati in questo settore¹².

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 si basa, tuttavia, sulla politica generale della Commissione per quanto concerne la valutazione delle restrizioni verticali stabilite nel regolamento (CE) n. 2790/1999 e nelle linee direttrici sulle restrizioni verticali¹³ che lo accompagnano. Si basa quindi su di un approccio di tipo più economico e sul principio in base al quale spetta agli operatori economici (produttori, distributori) organizzare la distribuzione secondo le proprie esigenze. Di conseguenza, il nuovo regolamento è meno prescrittivo del regolamento (CE) n. 1475/95 della Commissione, allo scopo di evitare l'effetto "costrittivo"¹⁴ rilevato nel caso del regolamento (CE) n. 1475/95 e di permettere lo sviluppo di forme di distribuzione innovative.

Il nuovo regolamento tiene conto della politica generale secondo la quale i regolamenti di esenzione per categoria dovrebbero trovare applicazione agli accordi restrittivi solo fino a determinate soglie di quote di mercato; in questo caso la soglia è generalmente del 30%, sebbene arrivi al 40% per la distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi di autoveicoli nuovi. Inoltre, il nuovo regolamento riguarda solo gli accordi per i quali sono soddisfatte alcune condizioni generali¹⁵, per esempio in relazione alla risoluzione di controversie da parte di un arbitro. Una parte importante del regolamento si concentra su pratiche e comportamenti che limitano seriamente la

¹² Vedere la relazione della Commissione del 15 novembre 2000 sulla valutazione del regolamento (CE) n.1475/95 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. Documento COM(2000)743 definitivo, pubblicato su Internet:
http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulle restrizioni verticali (GU C 291 del 13.10.2000, pag. 1).

¹⁴ Si tratta di un effetto con cui, esentando solo un modello per la distribuzione, il regolamento incoraggia tutti i fornitori a utilizzare sistemi di distribuzione quasi identici, causando rigidità.

¹⁵ Cfr. articolo 3 per le condizioni generali.

concorrenza nell'ambito del mercato comune e che si rivelano pregiudizievoli per i consumatori. A questo scopo e in linea con l'approccio generale della Commissione per quanto concerne i regolamenti di esenzione per categoria¹⁶, esso stabilisce un elenco di restrizioni molto severe (spesso denominate "clausole nere" o "restrizioni fondamentali") chiarendo ciò che normalmente non è consentito¹⁷. Questo elenco è stato redatto al fine di compensare le lacune del regolamento (CE) n. 1475/95 e per tener conto delle questioni specifiche del settore automobilistico, in particolare in relazione a servizi di riparazione e manutenzione. Nel caso esistano restrizioni di questo tipo, non solo gli accordi non beneficeranno più dell'esenzione per categoria ma sarà improbabile anche la concessione di un'esenzione individuale. Oltre all'elenco di restrizioni fondamentali, il nuovo regolamento impone condizioni specifiche a certe restrizioni verticali, in particolare gli obblighi di non concorrenza e le clausole di ubicazione¹⁸. Nel caso in cui queste condizioni specifiche non siano soddisfatte, queste restrizioni verticali sono escluse dall'esenzione per categoria. Tuttavia, il regolamento continua ad essere applicato al resto dell'accordo verticale se il resto dell'accordo può operare in modo indipendente dalla restrizione verticale non esentata. La restrizione verticale non esentata dovrà avere una valutazione individuale a norma dell'articolo 81.

3.2. Risultato del nuovo approccio generale per quanto riguarda la distribuzione e il servizio di assistenza degli autoveicoli

Le cifre disponibili mostrano¹⁹ che il prezzo di acquisto e i costi di riparazione e manutenzione di un'automobile incidono per circa il 40% sul costo totale della proprietà²⁰. La concorrenza sui mercati di distribuzione e dei servizi di riparazione e manutenzione riveste un ruolo altrettanto importante per i consumatori e per questa ragione il regolamento si occupa delle questioni in materia di concorrenza relative ad entrambi.

La relazione di valutazione adottata dalla Commissione il 15 novembre 2000 è giunta alla conclusione che il regolamento (CE) n. 1475/95 non ha raggiunto alcuni dei suoi obiettivi principali²¹. L'applicazione del regolamento generale di esenzione a

¹⁶ Regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione; regolamento (CE) n. 2658/2000 della Commissione del 29 novembre 2000 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi di specializzazione (GU L 304 del 5.12.2000 pag. 3); regolamento (CE) n. 2659/2000 della Commissione, del 29 novembre 2000, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi in materia di ricerca e sviluppo (GU L 304 del 5.12.2000 pag. 7).

¹⁷ Cfr. articolo 4 per quanto concerne le restrizioni fondamentali.

¹⁸ Cfr. articolo 5 per quanto concerne le condizioni specifiche.

¹⁹ Andersen, "Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned", pag. 43, sezione II.2.1.B; pubblicato su Internet: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Il restante 20% viene utilizzato per finanziamenti, assicurazioni e altri costi.

²¹ Vedere la relazione della Commissione sulla valutazione del regolamento (CE) n. 1475/95.

categorie di accordi verticali (regolamento (CE) n. 2790/1999) non avrebbe risolto tutti i problemi rilevati dalla relazione di valutazione. Sebbene si basi sullo stesso approccio non prescrittivo del regolamento (CE) n. 2790/1999, il regolamento (CE) n. 1400/2002 introduce un approccio più rigido.

Per quanto concerne la **distribuzione di autoveicoli nuovi**, il regolamento si basa sui seguenti principi:

- vietare la combinazione di distribuzione selettiva ed esclusiva consentita dal regolamento (CE) n. 1475/95. Per beneficiare del nuovo regolamento, i produttori devono scegliere tra il sistema di distribuzione selettiva o quello di distribuzione esclusiva quando nominano i loro distributori;
- rafforzare la concorrenza tra distributori nei vari Stati membri (concorrenza all'interno di una stessa marca) e migliorare l'integrazione del mercato in particolare non esentando gli accordi di distribuzione che limitano le vendite passive, non esentando gli accordi di distribuzione nei sistemi di distribuzione selettiva che limitano le vendite attive, non esentando le clausole (comunemente denominate "clausole di ubicazione") che vietano ai distributori membri dei sistemi di distribuzione selettiva di stabilire punti vendita addizionali in altre parti del mercato comune²²;
- eliminare l'obbligo per la stessa impresa di effettuare sia la vendita sia i servizi di assistenza²³, non esentando gli accordi che non permettono ai distributori di subappaltare i servizi di assistenza e riparazione a riparatori autorizzati appartenenti alla rete di servizi di riparazione autorizzata della marca in questione e che perciò sono conformi agli standard di qualità del produttore²⁴;
- facilitare la vendita multimarca non esentando le restrizioni relative alla vendita di autoveicoli di marche diverse da parte di un unico distributore²⁵. I fornitori possono, tuttavia, imporre l'obbligo di esporre gli autoveicoli di differenti marche in aree diverse dello stesso salone;
- conservare la "clausola di disponibilità" non esentando gli accordi che limitano la facoltà del distributore di vendere automobili con specifiche diverse rispetto ai modelli equivalenti nella gamma contrattuale del distributore. Questo permetterebbe al consumatore di ottenere autoveicoli da un rivenditore in un altro Stato membro con le specifiche richieste al momento nello Stato membro in cui egli risiede, permettendo, per esempio,

²² Dopo il 30 settembre 2005. Cfr. articolo 5, paragrafo 2, lettera b) e articolo 12, paragrafo 2. Con la clausola di ubicazione un produttore obbliga un rivenditore a operare solo da un certo luogo di stabilimento, che può essere un indirizzo, una città o un territorio.

²³ Comunemente definito come collegamento tra vendita e servizi di assistenza.

²⁴ Articolo 4, paragrafo 1, lettera g).

²⁵ Articolo 5, paragrafo 1, lettere a) e c).

a consumatori del Regno Unito e dell'Irlanda di acquistare nuove automobili con guida a destra nell'Europa continentale²⁶;

- favorire il ricorso ad intermediari o agenti di acquisto da parte dei consumatori²⁷. Questi operatori sono uno strumento importante per agevolare l'acquisto di un autoveicolo in un'altra parte del mercato comune;
- rafforzare l'indipendenza dei distributori nei confronti dei produttori, sia stimolando le vendite multimarca sia rafforzando gli standard minimi di tutela contrattuale (inclusa la conservazione dei periodi minimi di preavviso già stabiliti dal regolamento (CE) n. 1475/95) e permettendo di realizzare il valore che hanno accumulato concedendo la libertà di vendere la loro impresa ad altri rivenditori autorizzati alla vendita della stessa marca²⁸.

In sintesi, il regolamento (CE) n. 1400/2002 stabilisce un regime che dovrebbe incentivare lo sviluppo di metodi di distribuzione innovativi, aumentando di conseguenza la concorrenza.

Per quanto concerne **la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli**, il regolamento (CE) n. 1400/2002 si basa sullo stesso approccio più rigido mantenendo alcuni elementi del precedente regolamento (CE) n. 1475/95, dato che il regolamento (CE) n. 2790/1999 non contiene disposizioni che si adattano in modo soddisfacente ai servizi di riparazione e manutenzione degli autoveicoli. Data la spesa del cliente per i servizi di riparazione e manutenzione, è importante assicurare la possibilità di scelta tra alternative diverse e garantire che tutti gli operatori (distributori, riparatori autorizzati, riparatori indipendenti incluse le carrozzerie, catene di riparazione rapida e centri di servizio) siano in grado di offrire servizi di qualità e quindi di contribuire alla sicurezza e affidabilità del veicolo.

Di conseguenza per quanto concerne i servizi di riparazione e manutenzione il regolamento (CE) n. 1400/2002 persegue i seguenti obiettivi:

- permettere ai produttori di imporre criteri selettivi per i riparatori autorizzati nella misura in cui questo non ostacola l'esercizio dei diritti contemplati nel regolamento;
- garantire che se un fornitore di autoveicoli nuovi impone criteri qualitativi per i riparatori autorizzati appartenenti alla sua rete, tutti gli operatori che soddisfano tali criteri possano entrare a fare parte della rete. Questo approccio comporterà una crescita della concorrenza tra i riparatori autorizzati assicurando agli operatori con un'adeguata esperienza tecnica la possibilità di stabilirsi ovunque vi siano opportunità a livello commerciale;

²⁶ Articolo 4, paragrafo 1, lettera f).

²⁷ Considerando 14.

²⁸ Articolo 3, paragrafi 3 e 5.

- migliorare l’accesso da parte dei riparatori autorizzati a pezzi di ricambio in concorrenza con i pezzi venduti dal produttore del veicolo;
- conservare e rafforzare la posizione concorrenziale dei riparatori indipendenti; attualmente questi effettuano in media circa il 50% di tutte le riparazioni sugli autoveicoli²⁹. Il regolamento migliora la loro posizione, aumentando la possibilità di ottenere l’accesso ai pezzi di ricambio e alle informazioni tecniche in conformità con il progresso tecnico, specialmente nel settore dei dispositivi elettronici e delle attrezzature di diagnostica. Il diritto all’accesso viene esteso anche alla formazione e a tutti i tipi di strumenti poiché l’accesso a questi quattro elementi è necessario se un operatore deve essere in grado di offrire servizi di assistenza clienti post-vendita. Un effetto collaterale positivo e importante di questo accesso più ampio è quello di incoraggiare i riparatori indipendenti a migliorare le proprie capacità tecniche a beneficio della sicurezza stradale e dei clienti in generale.

Considerando tutti questi elementi, il regolamento (CE) n. 1400/2002 rafforza la concorrenza sui mercati per la distribuzione di autoveicoli nuovi e per la fornitura di servizi di assistenza clienti post-vendita.

²⁹ Studio svolto da Andersen, pag. 254, appendice 8; e da Accenture, “Study on the Impact of Legislative Scenarios on Motor Vehicle Distribution”, settembre 2001, commissionato da ACEA, pag. 11.

4. CONTENUTO DEL REGOLAMENTO

Questo Capitolo esamina il contenuto dei vari articoli del regolamento e mira a illustrare alcune disposizioni che possono richiedere un'interpretazione. Esso comprende un'enumerazione e una spiegazione degli articoli, illustrati con il maggior numero possibile di riferimenti ai considerando del regolamento, di esempi e risposte alle possibili domande poste da giuristi e dai fornitori di autoveicoli o pezzi di ricambio che organizzano una rete di distribuzione. Questo Capitolo contiene inoltre riferimenti alle altre comunicazioni della Commissione che offrono una guida concettuale a questioni relative all'applicazione.

4.1. Definizioni utilizzate nel regolamento (articolo 1)

L'articolo 1 contiene un elenco di definizioni atte a chiarire il significato che occorre dare a talune parole o espressioni utilizzate nel testo degli altri articoli del regolamento. Se necessario, viene riportata sotto la definizione precisa con il testo dell'articolo o degli articoli in cui si trovano tali parole o espressioni.

4.2. Campo di applicazione del regolamento (articolo 2)

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 riguardino 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".

(...)

4.2.1. Prodotti e servizi che rientrano nel campo di applicazione del regolamento

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:
- (...)
- n) per “autoveicolo” si intende un veicolo destinato a circolare su strada mosso dal proprio motore, munito di tre o più ruote.
- (...)
- 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 veicolo, ad eccezione del carburante.
- (...)

Domanda 1: Cosa distingue il nuovo regolamento (CE) n. 1400/2002 dal regolamento (CE) n. 2790/1999 relativo agli accordi verticali?

L'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento (CE) n. 2790/1999 relativo agli accordi verticali dichiara che detto regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria. Pertanto, ne consegue che il regolamento (CE) n. 2790/1999 non si applica agli accordi verticali che riguardano gli autoveicoli nuovi, i servizi di riparazione e di manutenzione e i pezzi di ricambio per autoveicoli, come definiti nel regolamento. Un accordo che, per sua natura, risulta essere oggetto del regolamento³⁰ ma che non soddisfa altri requisiti in esso contenuti³¹, non rientra nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 2790/1999.

Domanda 2: Il regolamento si applica a tutti gli accordi relativi a veicoli e pezzi di ricambio?

No. Il regolamento non si applica, tra l'altro, a veicoli diversi dagli autoveicoli³², ad autoveicoli non nuovi³³, a prestiti concessi dalle banche per l'acquisto di un veicolo da

³⁰ Cfr. articolo 2, campo di applicazione.

³¹ Per esempio gli articoli 3, 4 o 5.

³² La definizione di autoveicolo è identica a quella contenuta nel regolamento (CE) n. 1475/95. Per taluni veicoli questa definizione risulta non essere pertinente, siccome si tratta di veicoli che non sono mossi da un motore proprio, come i carri trainati dai cavalli, che hanno meno di tre ruote, come nel caso delle motociclette, oppure poiché si tratta di veicoli che non sono destinati ad essere utilizzati sulle strade pubbliche, pur circolando occasionalmente su di esse, come i trattori e le macchine movimento terra.

³³ Per esempio il mercato dell'usato.

parte di un utilizzatore finale o a beni che non rientrano nella definizione di pezzi di ricambio contenuta nel regolamento³⁴.

Molti ricambi sono prodotti appositamente per gli autoveicoli come definiti nel regolamento e pertanto la definizione di pezzi di ricambio di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera s) risulta essere chiaramente pertinente. Tuttavia, taluni prodotti, quali i lubrificanti, la vernice e i prodotti generici, come viti, dadi e bulloni, possono avere due o più utilizzi. Possono essere incorporati o montati in o su un autoveicolo per sostituire componenti del veicolo stesso, ma possono anche avere utilizzi finali in relazione a tipi di veicoli che non sono oggetto del regolamento (per esempio motociclette, trattori) o in contesti anche più differenti. Pertanto, i suddetti beni possono esclusivamente essere considerati come pezzi di ricambio nel significato di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera s) e, per conseguenza, gli accordi verticali per la loro distribuzione possono rientrare nel campo di applicazione del regolamento, laddove risulta ragionevolmente certo che detti beni siano destinati ad essere montati in o su un autoveicolo. In pratica, ciò accade qualora l'acquirente operi nel settore della riparazione degli autoveicoli direttamente o in qualità di fornitore.

Quanto sopra esclude dal campo d'applicazione del regolamento, ad un certo livello commerciale, gli accordi verticali con cui i grossisti acquistano tali prodotti per una successiva distribuzione a diverse tipologie di clienti e, ad un altro livello commerciale, gli accordi relativi a prodotti destinati alla vendita diretta agli utilizzatori finali, poiché, in entrambi i casi, risulta tutt'altro che chiaro quale possa essere realmente l'utilizzo finale. Per esempio, un accordo verticale tra un produttore di viti e un grande magazzino "fai da te" non rientra nell'ambito di applicazione del regolamento, anche se il produttore fornisce le stesse viti anche a un produttore di autoveicoli o a chi opera nel settore della riparazione degli autoveicoli. Lo stesso vale per un accordo con un distributore, per esempio, di vernici o lubrificanti, a meno che, valutato il tipo di attività da esso svolta, si sia ragionevolmente certi che tali beni siano utilizzati unicamente per essere montati in o su un autoveicolo che rientra nel campo di applicazione del regolamento. Questa ragionevole certezza non esiste per quanto concerne la vendita al dettaglio di vernici e lubrificanti nelle stazioni di rifornimento, nei supermercati e nei magazzini "fai da te". Gli accordi verticali che si riferiscono a veicoli, beni o servizi che non sono oggetto del regolamento, rientrano, in linea di massima, all'interno del campo di applicazione del regolamento (CE) n. 2790/1999.

³⁴ Per esempio perché non sono strettamente necessari ai fini dell'utilizzo dell'autoveicolo, anche se posso essere montati al suo interno, quali accessori come lettori di nastri, lettori CD o altri accessori in base allo specifico utilizzo commerciale (per una spiegazione più dettagliata, vedere la successiva sezione 7).

4.2.2. Categorie di accordi che rientrano nel campo di applicazione del regolamento

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:
(...)
 - 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 distribuzione.(...).

Articolo 2

Campo di applicazione

(...)

2. L’esenzione si applica alle seguenti categorie di accordi:
 - 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 e 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.

Domanda 3: Quali tipi di accordi verticali rientrano nell’ambito di applicazione del regolamento?

Il regolamento si applica agli accordi verticali conclusi nel settore degli autoveicoli a tutti i livelli commerciali, dalla prima fase, cioè la fornitura di un nuovo autoveicolo da parte del produttore, all’ultima, cioè la rivendita agli utilizzatori finali, e dalla fornitura di pezzi di ricambio da parte del produttore alla fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione ai clienti finali. Nel campo di applicazione del regolamento rientrano, tra gli altri, accordi verticali tra:

- un produttore di autoveicoli o una sua controllata e importatori indipendenti o grossisti, che non siano affiliati al produttore e ai quali può essere affidato il compito di rifornire e gestire la rete di riparazione e di distribuzione del produttore in uno o più Stati membri, anche qualora il produttore abbia all'interno della sua struttura organizzativa grossisti e importatori affiliati in quegli o in altri Stati membri³⁵;
- un produttore di autoveicoli o una sua controllata e singoli membri della sua rete autorizzata di distributori e riparatori, compresa l'autorizzazione all'utilizzo dei diritti di proprietà intellettuale del produttore³⁶;
- un produttore di autoveicoli, un distributore principale e un sub-distributore o un agente in reti di distribuzione a due o tre livelli³⁷. Detti accordi rientrano nell'ambito di applicazione indipendentemente dal fatto che i sub-distributori siano scelti dal produttore di veicoli e legati a questi da un contratto o che i distributori principali scelgano o concludano contratti con sub-distributori sulla base di criteri stabiliti dal produttore³⁸;
- un produttore di autoveicoli o di pezzi di ricambio e un'associazione di riparatori o rivenditori, autorizzati o indipendenti, che acquistano congiuntamente autoveicoli o pezzi di ricambio, a condizione che nessuno dei singoli membri dell'associazione realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR³⁹;
- un fornitore di pezzi di ricambio e i singoli membri di una rete di riparatori indipendenti o autorizzati che utilizzano questi pezzi di ricambio per fornire servizi di manutenzione e riparazione.

Il campo di applicazione del regolamento è quindi più vasto rispetto a quello del regolamento (CE) n. 1475/95 dal momento che comprende, per esempio, accordi con importatori o grossisti di autoveicoli che non forniscono servizi di assistenza clienti, con riparatori che non vendono automobili e con fornitori che forniscono pezzi di ricambio ai riparatori.

Domanda 4: Gli accordi verticali rientrano nel campo di applicazione del regolamento nel caso in cui il fornitore venda anche direttamente autoveicoli ai clienti finali in concorrenza con la sua rete di distribuzione?

In generale il regolamento non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Tuttavia, alcuni accordi verticali tra concorrenti rientrano nel campo di

³⁵ Articolo 2, paragrafo 3, lettere a) e b).

³⁶ Articolo 2, paragrafo 2, lettera b), per esempio l'uso del marchio affisso nel salone espositivo nei quale sono venduti i veicoli oppure la condivisione del know-how per fornire i servizi di riparazione per una particolare marca.

³⁷ Considerando 3.

³⁸ Il regolamento non vieta l'utilizzo di sistemi di distribuzione ad un solo livello. La scelta su se e come organizzare un sistema di distribuzione spetta al produttore o al fornitore di autoveicoli e pezzi di ricambio. Anche gli accordi di distribuzione conclusi da un rivenditore con altre imprese erano soggetti all'approvazione del fornitore, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento 1475/95.

³⁹ Articolo 2, paragrafo 2, lettera a).

applicazione del regolamento. In particolare, l'articolo 2, paragrafo 3 estende il campo di applicazione del regolamento ai casi di distribuzione doppia in modo da comprendere i diversi accordi verticali che un produttore di autoveicoli, che vende direttamente agli utilizzatori finali, può concludere con i singoli membri della sua rete o reti di distributori autorizzati. Il regolamento non stabilisce requisiti specifici per quanto concerne la coesistenza di punti vendita di proprietà del produttore e di quelli di proprietà dei distributori autorizzati e gestiti dagli stessi.

Domanda 5: Gli accordi di agenzia commerciale rientrano nel campo di applicazione del regolamento?

Gli accordi di agenzia commerciale sono comuni nel settore degli autoveicoli. La Commissione opera una distinzione tra accordi di agenzia "in senso proprio" e "in senso improprio" ai fini della legislazione comunitaria in materia di concorrenza, seguendo i criteri stabiliti nelle sue linee direttrici sulle restrizioni verticali, a prescindere da come tali accordi sono classificati in base al diritto civile nazionale⁴⁰. Gli accordi di agenzia commerciale in senso proprio, vale a dire quelli in cui l'agente affronta un rischio finanziario e commerciale irrilevante, se non inesistente, nei confronti del contratto concluso o negoziato a beneficio del suo mandante e nei confronti degli investimenti specifici di mercato per quel campo di attività, non sono vietati in virtù dell'articolo 81, paragrafo 1 e non rientrano nel campo di applicazione del regolamento. Gli accordi di agenzia in senso improprio, invece, rientrano nel campo di applicazione del regolamento⁴¹.

Domanda 6: Quali sono i requisiti che gli accordi devono soddisfare, in generale, per essere conformi al regolamento e quali sono le conseguenze di tale conformità?

Affinché il regolamento sia applicabile agli accordi che rientrano nel suo campo di applicazione, occorre soddisfare le condizioni generali stabilite all'articolo 3 e le clausole o stipulazioni tra le parti non devono equivalere né direttamente né indirettamente alle restrizioni fondamentali, elencate all'articolo 4. Non sono esentati gli obblighi specifici che non soddisfano le condizioni elencate all'articolo 5, ma è possibile, in virtù della legislazione nazionale in materia di contratti, separare tali obblighi dal resto dell'accordo lasciando che quest'ultimo rientri nell'esenzione per categoria. L'impiego di strumenti di pressione, di incentivi o disincentivi finanziari, di locazione dei locali commerciali o di altre misure⁴² che limitano o cercano di limitare il comportamento indipendente di un distributore o riparatore volto a mettere in atto i tipi di comportamento favorevole alla

⁴⁰ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, sezione II.2 Accordi di agenzia commerciale, punti da 12 a 20.

⁴¹ Tali accordi di agenzia in senso improprio possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1 nonché del regolamento 1475/95; cfr. inoltre la decisione della Commissione del 10.10.2001 – DaimlerChrysler - (Caso COMP/36.264 – Mercedes-Benz), GU L 257 del 25.9.2002, pag. 1.

⁴² Per esempio, se il produttore fosse un socio minoritario di uno dei rivenditori e concordasse con gli altri sul fatto che il rivenditore non si occuperà più dell'attività multimarca o non aprirà altri punti vendita o di consegna dopo il 30 settembre 2005, questo caso sarebbe considerato un accordo verticale segreto oggetto della definizione di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera c) e non sarebbe esentato in virtù dell'articolo 5, paragrafo 1, lettera a) o dell'articolo 5, paragrafo 2, lettera b).

concorrenza auspicato dagli articoli 4 e 5, o che mettono a rischio i diritti previsti dall'articolo 3 non sono esentati in virtù del regolamento. Tutte le altre restrizioni e clausole contenute negli accordi che rispondono a questi requisiti possono beneficiare dell'esenzione per categoria, dato che l'articolo 2 rende inapplicabile il divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1 rispetto a tali accordi.

Il regolamento solleva le parti dall'obbligo di dimostrare che nel loro specifico contesto economico e legale gli accordi sono conformi alle condizioni indicate all'articolo 81, paragrafo 3. Il regolamento, che è vincolante e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri, garantisce in tutta l'Unione europea che tali accordi non possono essere considerati nulli o non validi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 2. Secondo il principio di supremazia del diritto comunitario nessuna misura presa in attuazione di disposizioni nazionali in materia di concorrenza dalle autorità o dai tribunali nazionali deve ostacolare l'applicazione uniforme del regolamento all'interno del mercato comune.

4.3. Condizioni generali di applicazione (articolo 3)

L'articolo 3 del regolamento stabilisce cinque condizioni generali che gli accordi devono soddisfare affinché sia applicabile l'esenzione per categoria. La prima limita l'applicazione dell'esenzione a situazioni in cui non si superino talune soglie di quota di mercato e al di sotto delle quali si può ritenere con certezza che le condizioni di cui all'articolo 81, paragrafo 3 saranno generalmente soddisfatte. Le altre condizioni richiedono l'inserimento nell'accordo di diverse disposizioni volte a promuovere la stabilità contrattuale, consentendo ai distributori o riparatori di essere fortemente competitivi e di trasmettere ai clienti i vantaggi di una distribuzione migliore.

4.3.1. Soglie di quota di mercato

<i>Articolo 3</i>	
<i>Condizioni generali</i>	
1.	Fatte salve le disposizioni dei paragrafi 2, 3, 4, 5, 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.
(...)	

<i>Articolo 1</i>	
<i>Definizioni</i>	
1.	Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni: (...) 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.
- (...)

Come per il regolamento (CE) n. 2790/1999, l'applicazione del regolamento richiede, in linea di principio, una definizione del mercato o dei mercati rilevanti del prodotto e del mercato o dei mercati geografici rilevanti che sono interessati dagli accordi verticali ("mercato rilevante"). Tranne nel caso in cui si utilizza la distribuzione selettiva basata sui criteri qualitativi⁴³, gli accordi verticali possono beneficiare dell'esenzione per categoria solo quando non si superano determinate soglie di quota di mercato, generalmente fissate al 30%, ma al 40% per gli accordi in cui si utilizza la distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi per la vendita di autoveicoli nuovi. L'applicazione del regolamento ad accordi di distribuzione diversi da quelli previsti per la distribuzione selettiva basata sui criteri qualitativi implica innanzitutto la definizione del mercato/i rilevante/i interessato/i dagli accordi e, in secondo luogo, il calcolo delle quote di mercato.

Per calcolare la quota di mercato una società deve tenere in considerazione le imprese collegate⁴⁴. Se una società o le imprese collegate forniscono veicoli di marche diverse che appartengono allo stesso mercato del prodotto, è tenuta a considerarle tutte nel calcolo della propria quota di mercato. Se la quota di mercato supera la soglia, il regolamento non si applicherà ad alcun accordo di distribuzione anche se, considerate singolarmente, nessuna di queste marche supera le soglie stabilite. Allo stesso modo, se lo stesso accordo è applicato in aree geografiche diverse per la distribuzione di autoveicoli o di pezzi di ricambio oppure per fornire servizi di riparazione e manutenzione relativi a diversi mercati rilevanti e su alcuni di essi si superano le soglie indicate, il regolamento si applica solo agli accordi relativi ai mercati rilevanti per i quali non si superano tali soglie.

⁴³ Vedere la definizione all'articolo 1, paragrafo 1, lettera h).

⁴⁴ Vedere la definizione di imprese collegate all'articolo 1, paragrafo 2 e successivo punto 6.2. del presente documento.

Le linee direttrici sulle restrizioni verticali indicano la politica seguita dalla Commissione in questi casi⁴⁵. Altre questioni relative alla definizione del mercato e al calcolo delle quote di mercato sono trattate nel Capitolo 6.

*Domanda 7: Gli accordi nel settore degli autoveicoli possono rientrare nell'ambito di applicazione della comunicazione "de minimis"*⁴⁶?

Sì. Premesso che il regolamento fornisce un'esenzione dal divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1 poiché gli effetti positivi dell'accordo risultano superiori rispetto agli effetti negativi, la comunicazione "de minimis", con l'ausilio di soglie basate su quote di mercato più basse, stabilisce criteri quantitativi per determinare ciò che, secondo il parere della Commissione, non costituisce una restrizione sensibile della concorrenza e pertanto non è vietato dall'articolo 81, paragrafo 1. Generalmente si ritiene che un accordo verticale tra imprese non concorrenti le cui quote di mercato nel settore rilevante non superino il 15% non presenti effetti anti-concorrenziali sensibili per la concorrenza, a meno che l'accordo non contenga una restrizione fondamentale⁴⁷. La stessa cosa vale per accordi verticali tra imprese concorrenti, come in situazioni di distribuzione doppia⁴⁸ quando la loro quota di mercato non supera il 10%. Quando il mercato è precluso a causa dell'applicazione di reti parallele di accordi verticali aventi simili effetti da parte di diverse società, la soglia "de minimis" è fissata al 5%. Per esempio, un effetto cumulativo si può avere qualora più del 30% degli autoveicoli concorrenti siano commercializzati attraverso sistemi di distribuzione selettiva, che, secondo i criteri sui quali si basano, impediscono l'accesso al mercato a categorie di distributori che risultano in grado di vendere adeguatamente i veicoli in questione⁴⁹. Gli effettivi cumulativi sorgono anche qualora gli obblighi di non concorrenza relativi ai distributori o ai riparatori precludono l'accesso al mercato a taluni fornitori. Le soglie "de minimis" sono importanti per quanto riguarda le condizioni di cui agli articoli 3 e 5 del regolamento. Dette condizioni non si applicano ad accordi al di sotto delle soglie "de minimis".

⁴⁵ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, punti 62, 68-69. Più in generale, per l'analisi dei singoli casi, vedere i punti da 100 a 229 e in particolare i punti 184-198 sulla distribuzione selettiva.

⁴⁶ Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non determinano restrizioni sensibili della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1 del trattato che istituisce la Comunità europea, GU C 368 del 22.12.2001, pag. 13.

⁴⁷ Le limitazioni con gravi effetti anticoncorrenziali, cioè, quelle elencate nell'articolo 4 del regolamento (restrizioni fondamentali) in genere determinano restrizioni sensibili della concorrenza anche in caso di quote di mercato limitate; cfr. considerando 12.

⁴⁸ L'articolo 1, paragrafo 1, lettera a) del regolamento definisce le imprese concorrenti come "i fornitori attuali o potenziali nello stesso mercato del prodotto" indipendentemente dal luogo in cui si effettua la fornitura dei prodotti stessi. Da questa definizione si deduce che i fornitori che vendono veicoli o forniscono servizi anche agli utilizzatori finali sono considerati concorrenti della rete di distribuzione o riparazione di cui fanno parte, che vende gli stessi veicoli o fornisce gli stessi servizi.

⁴⁹ Articolo 1, paragrafo 1, lettere f), g) ed h). Cfr. anche la relazione della Commissione sulla valutazione del regolamento (CE) n. 1475/95, punti 20 e 82, e le linee direttrici sulle restrizioni verticali, punti 82 e da 104 a 114.

In pratica, sulla base delle informazioni disponibili, è alquanto probabile che le soglie di quota di mercato "*de minimis*" saranno superate nel caso di accordi stipulati da un produttore di autoveicoli e dalla sua rete di riparazione autorizzata per quanto concerne la fornitura di pezzi di ricambio di una marca specifica e i servizi di riparazione e di manutenzione⁵⁰.

⁵⁰ Vedere il successivo Capitolo 6 relativo alla definizione di mercato.

4.3.2. Condizioni generali relative a disposizioni specifiche che devono essere incluse negli accordi

Articolo 3

Condizioni generali

(...)

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.

(...)

Le altre quattro condizioni generali dell'articolo 3 del regolamento mirano a salvaguardare un quadro contrattuale relativamente stabile nel quale venditori di veicoli nuovi o fornitori di servizi di riparazione possano esercitare con determinazione una effettiva concorrenza.

Il regolamento prevede il diritto di trasferire un'attività di distributore o di riparatore autorizzato con tutti i relativi diritti ed obbligazioni ad un altro membro della rete della medesima marca⁵¹, l'obbligo di notificare l'intenzione di recedere dal contratto specificandone i motivi⁵², il diritto di ricorrere a un arbitro in caso di controversie relative al rispetto degli obblighi contrattuali⁵³ e una durata minima per i) i contratti a tempo determinato ii) i termini di preavviso qualora si intenda non rinnovare o recedere dal contratto⁵⁴. L'obbligo di motivare l'intenzione di recedere dal contratto e la possibilità di trasferire i diritti e le obbligazioni non erano previsti dal regolamento (CE) n. 1475/95.

Domanda 8: Può essere concessa un'esenzione individuale relativa ad un accordo che non soddisfa le condizioni generali del regolamento per quanto riguarda la tutela contrattuale?

Se un accordo verticale in questo settore rientra nel disposto dell'articolo 81, paragrafo 1⁵⁵ e il regolamento non si applica, le parti possono evitare che l'accordo risulti nullo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 2 solo soddisfacendo i requisiti di esenzione individuale ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 3. Quando non si applica il regolamento, deve essere preso in considerazione l'intero insieme delle disposizioni restrittive dell'accordo per quanto riguarda l'applicazione dell'articolo 81.

L'introduzione delle condizioni generali sulla tutela contrattuale è parte delle norme - specifiche e più severe - previste dalla Commissione per questo settore rispetto ad altri settori economici. Si basa sull'assunto, conseguenza dell'esperienza acquisita dalla Commissione, che un quadro contrattuale stabile consente di trasferire ai consumatori i benefici della distribuzione e i risparmi che ne conseguono⁵⁶. Pertanto, la parte che richiede un'esenzione individuale deve dimostrare perché, nel caso specifico, l'assenza delle disposizioni rilevanti in materia di tutela contrattuale nell'accordo verticale favorisce o non ostacola il conseguimento degli effetti positivi di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

Domanda 9: Tutti gli accordi verticali che rientrano nel campo di applicazione del regolamento devono soddisfare tutte le condizioni relative a questioni contrattuali per poter beneficiare dell'esenzione per categoria?

Il diritto di ricorrere, in caso di controversie relative al rispetto degli obblighi contrattuali, ad un esperto o ad un arbitro indipendenti come stabilito dall'articolo 3, paragrafo 6, si applica a tutti gli accordi verticali che rientrano nel campo di applicazione del regolamento. Le condizioni in materia di tutela contrattuale di cui all'articolo 3, paragrafi 3 e 4 si applicano agli accordi restrittivi di cui i distributori e i riparatori sono una delle

⁵¹ Articolo 3, paragrafo 3.

⁵² Articolo 3, paragrafo 4.

⁵³ Articolo 3, paragrafo 6.

⁵⁴ Articolo 3, paragrafo 5.

⁵⁵ Cfr. supra, domanda 7.

⁵⁶ Considerando 1 e 4.

parti contraenti. La condizione generale rilevante relativa alla durata minima dei contratti e al periodo di preavviso di cui all'articolo 3, paragrafo 5 si applica solo agli accordi tra i fornitori di veicoli nuovi e i loro distributori o riparatori autorizzati.

Domanda 10: Un fornitore può porre delle restrizioni al trasferimento di diritti ed obbligazioni ad un altro membro della propria rete di distribuzione o di assistenza, se detto membro non svolge lo stesso tipo di attività di chi trasferisce la propria attività commerciale?

Sì. Il regolamento incoraggia la concorrenza e l'integrazione del mercato facilitando l'acquisizione di attività commerciali da parte di probabili acquirenti membri della rete di distribuzione o di assistenza⁵⁷. Questi probabili acquirenti soddisfano i criteri stabiliti dal fornitore in altra sede e quindi beneficiano del fatto che si presuppone che essi soddisfino detti criteri anche relativamente alle operazioni commerciali del membro della rete che cede la propria attività. Per esempio, non è possibile fare appello a differenze per quanto riguarda i criteri di vendita o selezione tra membri della rete che svolgono lo stesso tipo di attività, anche in altri Stati membri, per evitare i trasferimenti di diritti ed obbligazioni. Tuttavia, se le attività di chi acquisisce e di chi cede l'attività, per esempio vendita di veicoli nuovi o relativa riparazione, differiscono completamente, non è possibile partire dal presupposto di cui sopra. Il regolamento, quindi, in casi di questo tipo non impedisce ai fornitori di evitare tali trasferimenti.

⁵⁷ Articolo 3, paragrafo 3. Cfr. considerando 10 relativo al trasferimento a "imprese dello stesso tipo ... nell'ambito del sistema di distribuzione".

4.4. Restrizioni fondamentali (articolo 4)

“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.

L'articolo 4 del regolamento contiene un elenco di 13 restrizioni anticoncorrenziali particolarmente rigide (restrizioni fondamentali). La presenza, in un accordo, di una o più di queste restrizioni comporta automaticamente la perdita del beneficio di esenzione per categoria per quanto riguarda l'intero accordo e non solo per quanto concerne la restrizione verticale in oggetto. Nell'applicare le norme CE in materia di concorrenza, la Commissione ritiene che l'esenzione individuale da accordi verticali che contengano tali restrizioni fondamentali sia improbabile⁵⁸.

Domanda 11: È possibile che una medesima restrizione fondamentale si realizzi in modi diversi?

Per evitare elusioni, il regolamento definisce le restrizioni fondamentali come disposizioni che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, mirano a limitare determinate facoltà⁵⁹ o certi tipi di vendita⁶⁰. Questa definizione di ampia portata indica che ogni restrizione fondamentale può essere chiamata in causa ricorrendo ad uno o più metodi indiretti e che, in pratica, questo può comportare effetti negativi sulla concorrenza simili a quelli derivanti dall'esplicita inclusione della restrizione in questione nel contratto scritto. Le restrizioni fondamentali possono, ovviamente, assumere la forma di divieti incondizionati, ma possono anche consistere in limitazioni, disincentivi finanziari, costrizioni o ostacoli a talune attività o transazioni. I considerando da 12 a 26 espongono alcuni dei possibili esempi di accordi e pratiche che possono indirettamente costituire le restrizioni fondamentali ai fini del regolamento⁶¹.

Per esempio, parecchie disposizioni o pratiche contenute nei considerando 16 e 17 possono costituire delle restrizioni fondamentali limitando indirettamente le vendite attive o passive di un distributore.

(...)

considerando quanto segue:

(...)

(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.

(...)

⁵⁸ Linee direttive sulle restrizioni verticali, paragrafo 46.

⁵⁹ Articolo 4, paragrafo 1, lettere a), f), g), h), j), k) ed l).

⁶⁰ Articolo 4, paragrafo 1, lettere b), c), d), e), i).

⁶¹ Cfr. anche gli esempi riportati alla domanda 6.

- (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. (...) 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.
- (...)

Domanda 12: Cosa si intende per vendite attive e passive?

Per “vendite attive” si intende la ricerca attiva di singoli clienti, ad esempio per posta o mediante visite, attraverso inserzioni pubblicitarie sui media o altre promozioni solitamente non disponibili o non diffuse nel luogo di stabilimento autorizzato del distributore o riparatore⁶²; oppure con l’apertura di un deposito o una succursale di vendita o di consegna in un altro luogo di stabilimento per facilitare i contatti con i clienti o i loro intermediari.

Per “vendite passive” si intende la risposta ad ordini non sollecitati di clienti o dei loro intermediari autorizzati, inclusa la consegna di autoveicoli o pezzi di ricambio a detti clienti o intermediari. Sono vendite passive le azioni pubblicitarie di carattere generale o promozioni realizzate attraverso i media solitamente disponibili o in circolazione nel luogo di stabilimento autorizzato del distributore o riparatore o via Internet.

⁶² In un sistema di distribuzione basato sul principio dell’esclusività territoriale si ritiene che il luogo di stabilimento corrisponda al territorio concesso in esclusiva.

4.5. Condizioni specifiche (articolo 5)

“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 autovetture 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.

L'articolo 5 contiene un elenco di sette specifici obblighi che non possono beneficiare dell'esenzione ai sensi del regolamento. Quando tali obblighi possono essere disgiunti dal resto dell'accordo, la parte restante dell'accordo continua a beneficiare dell'esenzione per categoria. Le condizioni specifiche escludono sia i mezzi diretti che i mezzi indiretti per raggiungere il risultato anticoncorrenziale di tali obblighi.

4.5.1. Attività di vendita multimarca

Il regolamento mira a garantire la possibilità di accedere ai mercati e di offrire, in particolare ai distributori e ai riparatori, l'opportunità di vendere e riparare veicoli di diversi fornitori, cioè di svolgere un'attività "multimarca". L'articolo 5 esclude dall'esenzione per categoria gli obblighi contrari a questo obiettivo. Per quanto concerne la vendita di veicoli, i servizi di manutenzione e riparazione o i pezzi di ricambio, il regolamento non copre alcun tipo di obbligo diretto o indiretto di non concorrenza. In molti casi, la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione per autoveicoli di una specifica marca in realtà non comporta una situazione di concorrenza con l'attività di fornitura di tali servizi per una marca diversa. Al fine di consentire ai riparatori autorizzati di riparare veicoli di marche diverse, la condizione specifica che esclude gli obblighi di non concorrenza è quindi integrata in un'altra condizione che esclude dall'esenzione per

categoria qualsiasi obbligo che limiti la facoltà dei riparatori autorizzati di fornire questo tipo di servizi a veicoli di fornitori concorrenti⁶³.

“Articolo 1

Definizioni

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

(...)

- 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; (...)

Gli obblighi di non concorrenza sono quelli che fanno dipendere i benefici o gli incentivi espressamente dal fatto che il membro della rete venda unicamente i beni del fornitore o non venda i beni in concorrenza con i beni oggetto del contratto.

Il regolamento esclude gli obblighi diretti o indiretti che impongono ai distributori o riparatori di effettuare più del 30% degli acquisti di veicoli o pezzi di ricambio relativi allo stesso mercato rilevante da un unico fornitore. Questo, tuttavia, non significa che al distributore o riparatore possa essere richiesto di acquistare la quantità specificata (fino al 30% degli acquisti) direttamente dal fornitore: gli stessi beni possono essere acquistati anche da altre fonti scelte dal fornitore, come altre imprese all'interno del sistema di distribuzione. Gli obblighi o requisiti generali che, obiettivamente parlando, non impediscono ai membri di una rete di fornitori di acquistare il 70% del loro fabbisogno di beni o servizi sostituibili da altri fornitori che producono beni concorrenti rientrano nel campo di applicazione dell'esenzione per categoria⁶⁴. Nella misura in cui l'accesso al mercato non è precluso ai fornitori concorrenti, tali obblighi non possono comportare problemi di concorrenza. Per esempio, gli sconti fedeltà concessi sulla base di una specifica percentuale (superiore al 30%) degli acquisti di un particolare acquirente costituirebbero un obbligo di non concorrenza indiretta, mentre ciò non avviene per uno schema di riduzione dei prezzi basato su volumi assoluti acquistati e collegati ad economie di scala. Per controversie relative alla possibilità che gli obblighi di non concorrenza diretti

⁶³ Articolo 5, paragrafo 1, lettere a) e b).

⁶⁴ Articolo 4, paragrafo 1, lettere b) e c).

o indiretti ostacolano la vendita di marche diverse in casi specifici si può ricorrere ad un arbitro o ad una terza parte indipendente⁶⁵.

Domanda 13: Il limite massimo del 30% sugli acquisti annui impedisce agli acquirenti di acquistare i beni solo da un unico fornitore?

No. L'obbligo di non concorrenza si riferisce alla libertà del distributore o riparatore di acquistare e rivendere prodotti concorrenti. Il regolamento prevede unicamente che l'esenzione per categoria non si applichi agli obblighi diretti o indiretti che inducono o obbligano il distributore ad acquistare più del 30% del suo fabbisogno di un particolare tipo di prodotto da un unico fornitore. Il limite del 30% sugli obblighi di non concorrenza diretti o indiretti dovrebbe quindi consentire ai membri della rete che lo desiderano di acquistare e vendere beni da almeno tre diversi fornitori concorrenti. Questo non impedisce l'applicazione dell'esenzione se il distributore o riparatore sceglie liberamente di vendere i beni di un singolo fornitore.

Domanda 14: Un fornitore può imporre condizioni specifiche per la vendita dei propri autoveicoli presso un distributore multimarca?

L'esenzione per categoria non si applica più agli obblighi relativi alla vendita di autoveicoli concorrenti consentiti dal regolamento (CE) n. 1475/95, cioè locali di vendita separati e gestione separata per ogni singola marca, o vendita di prodotti di ciascuna marca da parte di persone giuridiche distinte⁶⁶. Il regolamento impone tuttavia l'obbligo di vendere i veicoli di marche diverse in aree di vendita separate di uno stesso salone di esposizione e si applica anche ai casi in cui il distributore decide di impiegare personale di vendita specifico per le singole marche e il fornitore assume a suo carico tutti i relativi costi addizionali⁶⁷. Il regolamento non si applica tuttavia ad altri eventuali vantaggi concessi oltre al rimborso dei costi effettivi che derivano dal disporre di detto personale. Il regolamento consente anche l'obbligo di esporre l'intera gamma di autoveicoli nel salone espositivo a condizione che detto obbligo non impedisca l'esposizione o la vendita di autoveicoli di altri fornitori o renda irragionevolmente difficoltosa la vendita o l'esposizione di tali veicoli⁶⁸.

Domanda 15: Il regolamento si applica agli obblighi di non concorrenza concordati dall'acquirente in cambio di prestiti di tipo commerciale concessi dal fornitore all'acquirente o in cambio di investimenti diretti del fornitore nei locali o nelle attrezzature dell'acquirente?

A differenza del regolamento (CE) n. 2790/1999⁶⁹, il presente regolamento non si applica agli obblighi di non concorrenza di una certa durata né prevede eccezioni riguardo a beni

⁶⁵ Articolo 3, paragrafo 6, lettera e).

⁶⁶ Articolo 3, paragrafo 3 del regolamento (CE) n. 1475/95.

⁶⁷ Articolo 1, paragrafo 1, lettera b).

⁶⁸ Considerando 27.

⁶⁹ Articolo 5, lettera a) e articolo 1, paragrafo 1, lettera b).

venduti o servizi forniti in locali o su terreni di proprietà del fornitore o dati in locazione da questi. Nel campo di applicazione del regolamento non rientrano neppure le questioni relative ad eventuali investimenti in detti locali o in attrezzature né i finanziamenti utilizzati dal fornitore per ostacolare la vendita di marche o prodotti concorrenti. Tuttavia i prestiti di tipo commerciale per l'acquisto di lubrificanti, per esempio, che possono essere ripagati in qualunque momento e che non impediscono direttamente o indirettamente all'acquirente di vendere beni concorrenti non rientrano tra gli obblighi di non concorrenza.

4.5.2. Ubicazione di distributori o riparatori in un sistema di distribuzione selettiva

Il regolamento non si applica alle disposizioni che limitano la libertà di un riparatore autorizzato di ubicare la propria officina nell'area del mercato comune dove viene applicata la distribuzione basata su criteri quantitativi o qualitativi⁷⁰. Inoltre, a partire dal 1° ottobre 2005, nel campo di applicazione del regolamento non rientreranno più le restrizioni relative a distributori di autovetture o di veicoli commerciali leggeri che liberamente aprono punti di vendita o di consegna nell'area del mercato comune dove viene applicata la distribuzione selettiva, basata su criteri quantitativi o qualitativi. Il ricorso alle clausole di ubicazione negli accordi di distribuzione di detti veicoli risulterà quindi incompatibile con il regolamento.

“Articolo 1

Definizioni

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

(...)

- 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; (...)

Domanda 16: Per la distribuzione di quale tipo di veicoli le clausole di ubicazione sono ancora ammesse dal regolamento?

La libertà di aprire nuovi esercizi addizionali si riferisce alla vendita attraverso una rete di distribuzione selettiva di autovetture e veicoli commerciali leggeri con una massa massima inferiore a 3,5 tonnellate. Se i distributori di veicoli commerciali nei sistemi di distribuzione selettiva vendono modelli di veicoli commerciali leggeri esistenti in versioni con massa massima sia inferiore che superiore a 3,5 tonnellate, le clausole di ubicazione per questi modelli non rientrano nel campo di applicazione del regolamento. Sono tuttavia

⁷⁰ Articolo 5, paragrafo 3. Cfr. anche le definizioni di distribuzione selettiva all'articolo 1, paragrafo 1, lettere f), g) e h).

ammesse clausole di ubicazione che limitano lo stabilimento di esercizi addizionali per altri autoveicoli come autocarri e autobus⁷¹.

Domanda 17: Gli obblighi che risultano in contrasto con le condizioni specifiche del regolamento possono soddisfare le condizioni di esenzione individuale?

Le condizioni specifiche previste nel regolamento sono più numerose e severe rispetto alle corrispondenti disposizioni del regolamento (CE) n. 2790/1999 o di quelle contenute nei precedenti regolamenti di esenzione per categoria nel settore degli autoveicoli (regolamento (CE) n. 1475/95 e regolamento (CE) n. 123/85⁷²). Al fine di garantire che siano soddisfatti i requisiti di cui all'articolo 81, paragrafo 3, le condizioni specifiche previste all'articolo 5 escludono diversi obblighi che sono o che erano esentati ai sensi di detti regolamenti. Inserendo gli accordi verticali nel settore degli autoveicoli in un quadro giuridico più rigoroso, il regolamento vuole sottolineare come gli obblighi che risultano in contrapposizione con l'articolo 5 possono determinare serie preoccupazioni in materia di concorrenza che è possibile valutare solo a livello individuale. Si incoraggiano le società a compiere le proprie valutazioni facendo riferimento alle linee direttrici della Commissione sulle restrizioni verticali, che indicano la politica che la Commissione segue nella valutazione di casi individuali⁷³.

⁷¹ Articolo 4, paragrafo 1, lettera d) e articolo 5, paragrafo 2, lettera b) per autovetture e veicoli commerciali leggeri e articolo 4, paragrafo 1, lettera e) per gli altri autoveicoli.

⁷² Cfr. considerando da 1 a 4.

⁷³ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, sezione VI. Politica di applicazione della normativa nei casi individuali.

4.6. Revoca del beneficio di esenzione per categoria (articolo 6)

“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.

La Commissione, e in alcuni casi l'autorità garante in materia di concorrenza di uno Stato membro, possono revocare il beneficio dell'esenzione relativamente ad accordi individuali se risulta che, a causa di particolari circostanze, non sono soddisfatte le condizioni di esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3.

Domanda 18: In quali circostanze la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione?

L'articolo 6 contiene un elenco non esaustivo di circostanze nelle quali la Commissione può decidere di utilizzare il suo diritto di revoca del beneficio di esenzione per categoria per accordi verticali specifici. Questo fornisce un'indicazione ai fornitori e ai distributori circa le circostanze o il comportamento che potrebbe condurre la Commissione a revocare l'esenzione per categoria. È tuttavia possibile stabilire solo caso per caso i livelli precisi ai quali, per esempio, la limitazione dell'accesso oppure l'effettiva concorrenza su di un mercato rilevante possono determinare il mancato soddisfacimento di una o più delle quattro condizioni cumulative dell'articolo 81, paragrafo 3. Le linee direttrici della Commissione sulle restrizioni verticali forniscono indicazioni di procedura e trattano le questioni relative alla revoca del beneficio da parte della Commissione e degli Stati membri⁷⁴.

⁷⁴ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, sezione IV, punti da 71 a 79.

4.7. Disapplicazione in un mercato rilevante (articolo 7)

“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.

Domanda 19: In quali circostanze il regolamento può non essere applicato su un mercato rilevante?

Laddove vi è un effetto cumulativo, il regolamento consente alla Commissione, pur non costringendola, di non applicare l'esenzione per categoria relativamente a specifici accordi verticali. Il fatto che reti parallele di simili restrizioni verticali coprano più del 50% di un mercato rilevante non comporta in se stesso la non applicazione del regolamento. Inoltre non necessariamente la disapplicazione del regolamento riguarderà accordi verticali nella loro interezza. Il regolamento può anche essere disapplicato relativamente a clausole o restrizioni specifiche.

Per esempio, se più del 50% dei fornitori in un mercato rilevante dovesse stabilire l'esatto numero totale di distributori gestendo sistemi di distribuzione selettiva basati su criteri quantitativi miranti chiaramente ad impedire l'accesso al mercato a categorie di distributori in grado di vendere adeguatamente i veicoli in questione, questo potrebbe comportare una minore concorrenza fra marche e all'interno della stessa marca, e portare a prezzi più alti per i consumatori. La disapplicazione del regolamento relativamente alle restrizioni che limitano il numero di distributori può andare a vantaggio dei consumatori. Se l'esenzione per categoria fosse disapplicata solo rispetto a questo criterio quantitativo, ciò significherebbe che l'esenzione verrebbe ancora applicata alla distribuzione selettiva e ai criteri di selezione quantitativi, quali gli obblighi di vendite minime, che limitano il numero di distributori attraverso mezzi meno diretti.

Come avviene per il regolamento (CE) n. 2790/1999, la disapplicazione richiede l'adozione di un regolamento specifico che escluda l'applicazione dell'esenzione per categoria alle restrizioni verticali in questione. Le linee direttrici della Commissione sulle restrizioni verticali forniscono indicazioni di procedura e trattano le questioni relative alla disapplicazione⁷⁵. Tuttavia, una simile norma specifica di disapplicazione del regolamento non può diventare applicabile prima che sia trascorso un anno dalla sua adozione⁷⁶.

⁷⁵ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, sezione IV, paragrafi da 80 a 89.

⁷⁶ Invece dei sei mesi previsti dal regolamento (CE) n. 2790/1999.

4.8. Entrata in vigore e periodo transitorio (articoli 12 e 10)

“Articolo 12

Entrata in vigore e scadenza

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

“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.

Il regolamento si applica per il periodo compreso tra il 1° ottobre 2002 e il 31 maggio 2010. I nuovi accordi entrati in vigore a partire dal 1° ottobre 2002 devono essere compatibili con il nuovo regolamento ai fini dell'applicazione del beneficio di esenzione per categoria. Tuttavia, onde concedere a tutti gli operatori il tempo necessario per adattare gli attuali accordi verticali che sono compatibili con il regolamento (CE) n. 1475/95 e che sono ancora in vigore dopo la scadenza dell'esenzione, fissata dal regolamento in data 30 settembre 2002, tali accordi beneficiano di un periodo transitorio fino al 30 settembre 2003, durante il quale essi non sono soggetti, ai sensi del nuovo regolamento, al divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1⁷⁷. Se detti accordi continuano a sussistere il 1° ottobre 2003 e contrastano con l'applicazione del regolamento, l'articolo 10 non li esonera più dal divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1. In pratica, questi accordi e tutte le disposizioni pertinenti devono conformarsi ai requisiti del regolamento a partire dal 1° ottobre 2003 se devono beneficiare dell'esenzione per categoria.

Domanda 20: Come è possibile recedere da contratti che rispettano il regolamento (CE) n. 1475/95 durante il periodo transitorio?

Il regolamento (CE) n. 1475/95 si applicava a condizione, tra l'altro, che il termine di preavviso dato ai distributori fosse di almeno due anni o, in caso di indennizzo o riorganizzazione dell'intera rete o di una parte sostanziale di essa, di almeno un anno. In caso di disaccordo, le controversie dovevano essere risolte facendo ricorso ad un esperto estraneo alle due parti oppure ad un arbitro o ad un giudice competente in base alle disposizioni del diritto nazionale applicabile⁷⁸. La scadenza del regolamento (CE) n. 1475/95 prevista il 30 settembre 2002 e l'entrata in vigore del nuovo regolamento non implicano la necessità di una riorganizzazione della rete. Dopo l'entrata in vigore del nuovo regolamento, un costruttore di autoveicoli può comunque decidere di effettuare

⁷⁷ Cfr. punto 5.3.8.

⁷⁸ Articolo 5, paragrafo 2, punti 2 e 3 del regolamento (CE) n. 1475/95.

una riorganizzazione sostanziale della rete⁷⁹. Al fine di soddisfare le disposizioni del regolamento (CE) n. 1475/95 e dunque di beneficiare del periodo transitorio, il termine per il preavviso di recesso ordinario deve quindi essere di almeno due anni, a meno che il fornitore non abbia deciso di effettuare una riorganizzazione oppure qualora il fornitore sia tenuto a pagare un indennizzo.

Domanda 21: Durante il periodo transitorio, possono sorgere conflitti tra i diritti conferiti dai contratti che soddisfano il nuovo regolamento e quelli conferiti dai contratti che soddisfano il regolamento (CE) n. 1475/95, in particolare per quanto concerne le novità introdotte dal nuovo regolamento?

No. Il periodo transitorio implica automaticamente una tutela intesa a garantire che, prima del 1° ottobre 2003, il regolamento non metta in discussione i diritti e le obbligazioni ammessi fino al 30 settembre 2002. Fino al 30 settembre 2003, il divieto stabilito all'articolo 81, paragrafo 1 non si applica ai "vecchi accordi" che soddisfano due condizioni cumulative, vale a dire che le loro specifiche disposizioni rilevanti i) sono in vigore il 30 settembre 2002 e ii) soddisfano le condizioni di esenzione previste dal regolamento (CE) n. 1475/95.

Domanda 22: Durante il periodo transitorio, i diritti di un distributore che opera su di un determinato territorio possono ostare alla nomina di un possibile candidato riparatore autorizzato per una marca?

Solo in particolari circostanze. Supponiamo ad esempio che un riparatore desideri, a partire dal 19 dicembre 2002, essere nominato come riparatore autorizzato per una particolare marca in un determinato territorio relativamente al quale il fornitore applica la distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi e desideri che il fornitore lo rifornisca con pezzi di ricambio per quella marca. Se un accordo, in vigore in data 30 settembre 2002 e che continua ad esserlo in data 19 dicembre 2002, prevede espressamente che i pezzi di ricambio di quella particolare marca per il territorio in questione vengano forniti ad un unico distributore all'interno del sistema di distribuzione⁸⁰, fino al 1° ottobre 2003 il riparatore non può assolutamente obiettare che tale disposizione viola l'articolo 81.

Domanda 23: Durante il periodo transitorio è possibile impedire ai distributori di iniziare a commercializzare marche aggiuntive?

Solo in particolari circostanze. Supponiamo ad esempio che il 1° gennaio 2003 un distributore di una marca A desideri vendere autoveicoli nuovi di un'altra marca B nei suoi attuali e unici locali di vendita, nei quali vende autoveicoli nuovi della suddetta marca A. Se il suo accordo con il produttore A, in vigore in data 30 settembre 2002 e che continua ad esserlo in data 1° gennaio 2003, gli vieta espressamente la possibilità di vendere una marca diversa negli stessi locali⁸¹, fino al 1° ottobre 2003 il distributore non

⁷⁹ Cfr. punto 5.3.8.

⁸⁰ Cfr. articolo 5, paragrafo 3 del nuovo regolamento e articolo 1 del regolamento (CE) n. 1475/95.

⁸¹ Cfr. articolo 5, paragrafo 1, lettera a) e articolo 1, paragrafo 1, lettera b) del nuovo regolamento e articolo 3, paragrafo 3 del regolamento (CE) n. 1475/95.

può assolutamente obiettare che tale disposizione viola l'articolo 81. Comunque, a meno che il vecchio accordo non contenga specifiche disposizioni in materia, il produttore A non può opporsi all'utilizzo degli stessi locali di vendita.

Domanda 24: Il fatto che prodotti aggiuntivi, come i lubrificanti, e accordi aggiuntivi, quali quelli stipulati dai grossisti di pezzi di ricambio, siano fatti rientrare nel campo di applicazione nel presente regolamento è causa di conflitti, durante il periodo transitorio, con il regime applicato in precedenza a detti prodotti e accordi ai sensi del regolamento (CE) n. 2790/1999?

No. Gli accordi relativi a prodotti e servizi che precedentemente non rientravano nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 1475/95 e che rispettano le condizioni di esenzione previste dal regolamento (CE) n. 2790/1999 in materia di esenzione per categoria non costituiscono, in circostanze normali, una priorità per l'applicazione da parte della Commissione del nuovo regolamento durante il periodo transitorio stabilito all'articolo 10. È verosimile che detti accordi possano, durante questo periodo, beneficiare dell'esenzione individuale. Scaduto il termine del periodo transitorio, fissato in data 30 settembre 2003, la loro situazione sarà identica a quella di prodotti e accordi che rientravano nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 1475/95 (cfr. supra).

4.9. Controllo e valutazione (articolo 11)

“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.

La Commissione verificherà regolarmente il funzionamento del 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 clienti⁸². Questo comprenderà una regolare verifica delle differenze di prezzo all'interno del mercato unico e, se del caso, specifiche indagini nei casi di cui agli articoli 6 e 7 del regolamento. Questa attività includerà la verifica degli effetti del regolamento sulla struttura e sul livello di concentrazione della distribuzione di autoveicoli, nonché degli effetti sulla concorrenza che ne possono derivare. Nell'ambito della futura applicazione a livello decentralizzato dell'articolo 81, si può presumere che questo controllo sarà

⁸² Cfr. considerando 38.

effettuato in stretta collaborazione con le autorità nazionali garanti in materia di concorrenza.

Come per il regolamento (CE) n. 1475/95, la Commissione valuterà il funzionamento del regolamento prima della sua scadenza e redigerà una relazione al più tardi entro il 31 maggio 2008.

5. DIRITTI, OBBLIGHI E OPPORTUNITÀ DERIVANTI DAL REGOLAMENTO

Questo Capitolo fornisce una spiegazione del regolamento sotto forma di “domande e risposte” dal punto di vista delle diverse parti interessate, inclusi i consumatori. Dove possibile, le questioni discusse riportano riferimenti incrociati alle altre parti di questo opuscolo, nelle quali viene offerta una spiegazione più tecnica.

5.1. Consumatori: incrementare le opportunità di scelta dei consumatori in conformità dei principi del mercato unico

L'esigenza di aumentare i vantaggi che i sistemi di distribuzione apportano al consumatore è al centro della politica della Commissione per il settore automobilistico. Introducendo una maggiore di concorrenza nell'ambito della vendita di autoveicoli, dei servizi di assistenza e riparazione e di vendita di pezzi di ricambio, il regolamento (CE) n. 1400/2002 favorisce la scelta del consumatore.

Sebbene il regolamento non miri ad un'armonizzazione dei prezzi, esso contiene un certo numero di misure intese a facilitare i consumatori nell'esercizio dei diritti loro conferiti dal mercato unico consistente nell'avvantaggiarsi delle differenze di prezzo tra i vari Stati membri e nell'acquistare il proprio autoveicolo dove preferiscono. In particolare la maggior parte delle restrizioni relative all'impiego di intermediari da parte dei consumatori non potranno più beneficiare dell'esenzione per categoria. Inoltre, promovendo le vendite attive e l'apertura di punti di vendita addizionali, nonché chiarendo la posizione relativa all'utilizzo di Internet, le nuove norme permetteranno ai distributori di vendere ai consumatori con più facilità ovunque desiderino all'interno del mercato unico. La clausola di disponibilità, che in virtù del precedente regolamento (CE) n. 1475/95 permetteva ai consumatori di acquistare in un altro Stato membro un'automobile con le specifiche tecniche valide nel proprio paese, incluse le automobili con la guida a destra nell'Europa continentale, è stata riportata tra le nuove norme. La clausola di disponibilità stabilita all'articolo 4, paragrafo 1, lettera f) del regolamento (CE) n. 1400/2002 riguarda tutti gli autoveicoli, inclusi i veicoli commerciali leggeri venduti ovunque nel mercato comune.

Esentando solo gli accordi che obbligano i riparatori autorizzati a riparare i veicoli venduti da qualsiasi rivenditore all'interno del sistema di distribuzione, il regolamento garantisce al consumatore la possibilità di portare a riparare o controllare il proprio veicolo presso qualsiasi riparatore autorizzato all'interno dell'Unione europea. Il regolamento contiene anche misure che mirano a garantire che i consumatori possano continuare a ricevere i servizi di riparazione e assistenza per le automobili da parte di riparatori indipendenti salvaguardando la sicurezza e la tutela ambientale.

Molte di queste misure sono trattate in altre parti di questo opuscolo poiché hanno un impatto più diretto sulle altre classi di operatori. Di seguito è elencata una serie di domande e alcune questioni che interessano maggiormente i consumatori.

5.1.1. Vendite

Domanda 25: Un consumatore è libero di acquistare un veicolo ovunque creda che sia più vantaggioso all'interno del mercato unico?

La libertà del consumatore di acquistare ovunque, all'interno del mercato unico, è una delle conquiste fondamentali dell'Unione europea e il regolamento rafforza il diritto ad acquistare un autoveicolo in un altro Stato membro. Un produttore, importatore o distributore di zona non può in nessun caso limitare la libertà del distributore di vendere a qualsiasi consumatore lo contatti direttamente, tramite un intermediario o tramite Internet. Se un fornitore dovesse ordinare a un distributore di non vendere a consumatori di un altro Stato membro o cercasse di impedirgli di farlo o gli imponesse restrizioni sulle vendite a questo tipo di consumatori, ciò comporterebbe una seria limitazione della concorrenza e gli accordi di distribuzione del fornitore non potrebbero beneficiare dell'esenzione per categoria. Negli ultimi anni, la Commissione ha rilevato diverse violazioni delle norme comunitarie in materia di concorrenza che comportavano restrizioni alle vendite a consumatori stranieri ed ha comminato delle sanzioni pecuniarie alle imprese coinvolte⁸³.

Domanda 26: Un distributore di un altro Stato membro può rifiutarsi di vendere un'automobile a un consumatore?

Il senso degli affari spinge normalmente il distributore a vendere il maggior numero di automobili, dato che un maggior numero di vendite comporta maggiori profitti. Tuttavia, un rivenditore autorizzato (termine che nel regolamento si riferisce al distributore), come un commerciante al dettaglio di altri beni, può rifiutarsi di vendere a qualsiasi consumatore, se lo decide di sua iniziativa e non seguendo gli ordini del fornitore. Se, tuttavia, il fornitore⁸⁴ dovesse ordinare ai suoi distributori di non vendere a consumatori di altri Stati membri o cercasse di impedire loro di farlo⁸⁵, ciò comporterebbe una grave limitazione della concorrenza e molto probabilmente una violazione dell'articolo 81 del trattato CE.

Domanda 27: Un consumatore che ordina un veicolo presso un distributore di un altro Stato membro deve aspettare più a lungo per l'evasione del suo ordine?

Normalmente i ritardi non dovrebbero essere superiori a quelli che si registrano per un veicolo simile a quello richiesto nella versione locale. Se si dimostra che un fornitore procura ritardi ingiustificati nelle consegne dei veicoli ai suoi distributori per la vendita a clienti stranieri, con il solo scopo di scoraggiare quei clienti dall'acquistare in un altro Stato membro, questo fatto rappresenterebbe una grave limitazione della concorrenza. Se, per esempio, un consumatore danese ordina un'automobile con guida a sinistra di un certo

⁸³ Decisioni della Commissione che hanno inflitto ammende a Volkswagen (1998 e 2001), Opel (2000) e DaimlerChrysler (2001). Cfr. allegato I per gli esatti riferimenti a queste decisioni.

⁸⁴ Vale a dire il produttore, l'importatore o il distributore di zona.

⁸⁵ Per esempio limitando le forniture di veicoli.

modello con vetri scuri, motore 16 valvole e tettuccio apribile da un distributore irlandese, i ritardi nell'evasione di tale ordine⁸⁶ dovrebbero essere simili a quelli sperimentati da un consumatore irlandese che ordina un'automobile con guida a destra di quel modello con vetri scuri, motore 16 valvole e tettuccio apribile dallo stesso distributore. Qualsiasi ulteriore ritardo nella consegna deve essere giustificabile.

Domanda 28: Un fornitore può fare aspettare un consumatore di un altro Stato membro prima di fornire un certificato di conformità?

No. I fornitori devono sistematicamente mettere a disposizione del distributore la documentazione completa comprovante la conformità del veicolo al momento della sua consegna al consumatore o al suo intermediario. Se ciò non avviene, il consumatore non sarà in grado di immatricolare il veicolo per l'uso all'interno di un altro Stato membro. Questo comporta una limitazione indiretta delle vendite e una grave limitazione della concorrenza⁸⁷.

Domanda 29: Un distributore, membro di un sistema di distribuzione selettiva, può far firmare ai suoi clienti una dichiarazione di impegno o altro documento al fine di assicurarsi che il veicolo non sia rivenduto per ottenere un profitto commerciale quando è nuovo?

Un fornitore che applica un sistema di distribuzione selettiva ha il diritto di impedire le vendite a distributori che non sono membri di tale sistema. Tuttavia, il consumatore è libero di vendere l'autoveicolo in qualunque momento a condizione che egli non sia in realtà un rivenditore indipendente. Sarebbe una limitazione indiretta delle vendite il caso in cui un distributore, seguendo le istruzioni del proprio fornitore, dovesse prendere provvedimenti intesi ad evitare che l'acquirente rivenda un veicolo per ragioni diverse dal profitto commerciale⁸⁸ o ad evitare che l'acquirente rivenda un veicolo quando non è più nuovo.

Domanda 30: Cosa accade se un distributore dice a un consumatore che cerca di acquistare l'automobile in un altro Stato membro, o a un intermediario che agisce per conto del consumatore, che non può ordinare il modello in questione con le specifiche tecniche richieste al momento nel paese in cui risiede il consumatore o che non può ottenere una quotazione di prezzo per quel veicolo?

I fornitori devono fornire ai distributori autoveicoli costruiti con le specifiche tecniche richieste al momento negli altri Stati membri⁸⁹. Se un fornitore non agisse in questo modo, pregiudicherebbe gravemente la concorrenza e violerebbe i diritti del consumatore relativi al mercato unico. Tuttavia, un fornitore può rifiutarsi di fornire un simile veicolo se il

⁸⁶ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera f).

⁸⁷ Articolo 4, paragrafo 1, lettere b), d) ed e).

⁸⁸ Per esempio perché la situazione personale del consumatore è cambiata rispetto al momento in cui ha ordinato la vettura ed ora ha bisogno di un'automobile più grande.

⁸⁹ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera f).

distributore non vende solitamente la variante locale del modello in questione: in altre parole, se il veicolo non corrisponde a un veicolo della gamma contrattuale del distributore⁹⁰.

Per esempio, un distributore olandese della marca A dovrebbe essere in grado di ordinare un'automobile con guida a destra del modello X per un consumatore del Regno Unito a meno che

- 1) il distributore olandese di solito non vende automobili del modello X,
- 2) le automobili del modello X non vengono normalmente prodotte nella versione con guida a destra.

Se il distributore vende il modello in questione, deve essere in grado di ottenere una quotazione di prezzo per le versioni di quel modello con le specifiche tecniche richieste al momento negli altri Stati membri. Se il distributore non può ottenere immediatamente tale quotazione di prezzo, questo potrebbe essere una seria limitazione della concorrenza da parte del fornitore.

Domanda 31: Il distributore può far pagare un supplemento per la guida a destra o una maggiorazione simile?

Le maggiorazioni, quali i supplementi per la guida a destra, che tengono in considerazione le differenze delle specifiche tecniche dei veicoli esistenti tra Stati membri e riflettono tali differenze nel costo di produzione o distribuzione, non comportano di per se stesse limitazioni della concorrenza. Tuttavia, il livello di maggiorazione deve essere oggettivamente giustificabile, in particolare riguardo al reale costo aggiuntivo per la produzione o la consegna del veicolo. In pratica non esiste una regola precisa per calcolare un livello di maggiorazione oggettivamente giustificato per ogni singolo caso, poiché, tra le altre cose, il costo aggiuntivo di produzione o consegna del veicolo in questione varia in base al modello.

Domanda 32: Cosa accade se il distributore dice di non poter concedere sconti su un certo modello?

I distributori devono essere liberi di vendere i veicoli ad un prezzo inferiore a quello consigliato dal fornitore⁹¹. I produttori non possono fissare i prezzi di vendita reali o prezzi minimi. Se un fornitore dovesse limitare la facoltà del distributore di concedere sconti, questo costituirebbe una grave limitazione della concorrenza⁹² e in questo caso gli

⁹⁰ Per esempio perché il modello in questione non è ancora stato lanciato sul mercato dello Stato membro in cui ha sede il distributore.

⁹¹ O anche superiore, a condizione che il fornitore non abbia imposto un prezzo massimo. Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera a).

⁹² Cfr. decisione della Commissione del 29.6.2001 nel caso COMP/36.693 – Volkswagen, GU L 262 del 2.10.2001, pag. 14, nonché *Comunicato stampa - IP/01/760 – del 30.05.2001*. La Commissione ha deciso di infliggere un'ammenda per questa violazione.

accordi di distribuzione del fornitore non potrebbero beneficiare dell'esenzione per categoria.

Domanda 33: Un fornitore può stabilire una promozione speciale nell'ambito di uno Stato membro, in virtù del quale i consumatori hanno diritto ad una riduzione del prezzo se immatricolano l'automobile in quel paese mentre i consumatori che immatricolano il veicolo in un altro Stato membro non ne hanno diritto?

No. Una promozione di questo tipo comporta una limitazione delle vendite ai consumatori di un altro Stato membro e una grave limitazione della concorrenza, quindi in questo caso gli accordi di distribuzione del fornitore non potrebbero beneficiare dell'esenzione per categoria⁹³.

5.1.2. Servizi di assistenza post-vendita

Domanda 34: Un consumatore deve portare il proprio veicolo dal distributore presso il quale lo ha acquistato affinché sia eseguita la manutenzione e/o sia fornita l'assistenza in garanzia?

No. In base al regolamento il consumatore è libero di portare il veicolo presso qualsiasi riparatore autorizzato appartenente alla rete del fornitore all'interno dell'UE. Il regolamento⁹⁴ esenta solo gli accordi con riparatori autorizzati nel caso in cui il fornitore imponga a tutti i riparatori autorizzati l'obbligo di riparare tutti i veicoli della marca in questione, di rispettare le garanzie, di offrire servizi di assistenza gratuiti e di eseguire operazioni di revisione di veicoli difettosi indipendentemente dal luogo di acquisto dell'automobile. Se il riparatore autorizzato non è in grado di offrire assistenza per un'automobile che non è stata venduta nello Stato membro in cui si trova, potrà mettersi in contatto con il fornitore o con un altro riparatore autorizzato in un altro Stato membro. Il consumatore non deve registrare una seconda volta la garanzia nello Stato membro in cui risiede per avere diritto a riparazioni in garanzia. Il periodo di validità della garanzia parte dalla data di consegna del veicolo da parte del rivenditore autorizzato. Se un produttore, importatore, distributore, riparatore o un'altra impresa nell'ambito della rete dovesse impedire ai consumatori di avvalersi della garanzia del produttore valida in tutta l'UE, non sarebbe soddisfatta una delle condizioni fondamentali per l'applicazione dell'esenzione agli accordi in questione.

⁹³ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettere b) e c).

⁹⁴ Articolo 4, paragrafo 1, lettera b), prima frase e lettera d) e considerando 17.

Domanda 35: Cosa accade se il veicolo di un consumatore ha un problema, coperto da garanzia, che il riparatore autorizzato locale non è in grado di risolvere?

In questi casi è possibile che il consumatore sia costretto a riportare il veicolo al distributore presso cui lo ha acquistato, proprio come farebbe per qualsiasi altro prodotto⁹⁵. In alternativa, se ha acquistato l'automobile tramite intermediario (cfr. punto 5.2) può delegare l'intermediario affinché riporti il veicolo al rivenditore presso cui lo ha acquistato.

Domanda 36: Cosa accade se il rivenditore autorizzato da cui un consumatore compra la sua automobile non offre il servizio di assistenza e durante il periodo di garanzia il veicolo si rivela difettoso ma il riparatore a cui il distributore ha subappaltato il servizio di assistenza non è in grado di ripararlo?

Il consumatore può riportare il veicolo dove lo ha acquistato, proprio come farebbe con qualsiasi altra merce. Il distributore che ha venduto il veicolo dovrà provvedere alle riparazioni o fornire al consumatore un veicolo sostitutivo, anche se in questo caso i diritti del consumatore dipendono dalla legislazione nazionale in materia di contratti e dai termini del contratto di vendita⁹⁶.

Domanda 37: Se un consumatore fa riparare o eseguire la manutenzione da un riparatore indipendente durante il periodo di garanzia il produttore può rifiutarsi di rispettare la garanzia?

Se il consumatore fa riparare o eseguire la manutenzione da un riparatore indipendente durante il periodo di garanzia del produttore, la garanzia perde la sua validità nel caso in cui risulti che il lavoro non sia stato eseguito in modo corretto. Tuttavia, nel caso in cui i consumatori fossero obbligati a far eseguire i servizi di riparazione e manutenzione nell'ambito della rete autorizzata durante tale periodo, sarebbero privati del diritto di scegliere un riparatore indipendente per la riparazione o manutenzione del veicolo e, inoltre, si impedirebbe una concorrenza efficace tra questi riparatori e quelli appartenenti alla rete autorizzata, in particolare nel caso delle "garanzie estese".

Domanda 38: Cosa può fare un consumatore se pensa di essere stato vittima di un comportamento restrittivo?

Può presentare un reclamo presso la Commissione europea o l'autorità nazionale competente⁹⁷. Può anche presentare richiesta di risarcimento danni presso un tribunale nazionale. La possibilità di intraprendere un'azione simile dipende, tuttavia, dalle norme procedurali nazionali e il consumatore dovrebbe perciò consultare un legale prima di presentare la richiesta.

⁹⁵ Questo problema è disciplinato dalla legislazione nazionale in materia di contratti e non dalle norme comunitarie in materia di concorrenza.

⁹⁶ Cfr. considerando 17.

⁹⁷ Un elenco delle autorità nazionali competenti è disponibile all'indirizzo http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

Dato che non tutti i problemi che i consumatori devono affrontare quando acquistano un veicolo in un altro Stato membro derivano dalla violazione delle norme in materia di concorrenza, la Commissione ha pubblicato un elenco di punti di contatto (“hot-line”) per la maggior parte dei produttori sul suo sito web al fine di incoraggiare la risoluzione delle varie dispute e di trattare gli altri tipi di problemi legati all’acquisto di un veicolo⁹⁸.

5.2. Intermediari

Un intermediario o un agente per l’acquisto è una persona o un’impresa che acquista un nuovo autoveicolo per conto del consumatore senza essere parte della rete di distribuzione. Occorre distinguere gli intermediari dai rivenditori indipendenti, che acquistano un veicolo al fine di rivenderlo e non agiscono per conto di un particolare consumatore. Occorre anche distinguerli dagli agenti di vendita che cercano clienti per uno o più rivenditori. I fornitori possono solo obbligare i propri distributori ad assicurarsi che un intermediario sia già in possesso di un’autorizzazione valida⁹⁹, rilasciata dal consumatore, per l’acquisto e/o il ritiro del veicolo specificato. L’unica limitazione alle attività di un intermediario, consentita in un accordo a cui si applica il regolamento (CE) n. 1400/2002, è quindi l’esigenza di presentare un mandato valido sottoscritto dal consumatore. Il mandato deve riportare il nome e l’indirizzo del consumatore, nonché la firma e la data. Spetta al consumatore determinare la specificità del mandato nei confronti del veicolo¹⁰⁰. Non occorrono altri requisiti nel caso in cui un intermediario sia coinvolto nell’acquisto di un nuovo autoveicolo. La Commissione ha abolito le due comunicazioni¹⁰¹ inerenti all’attività degli intermediari.

Domanda 39: Il distributore può chiedere all’intermediario di fornire le fotocopie dei documenti d’identità dei clienti o altri documenti¹⁰², oltre al mandato firmato?

Sì, in alcune circostanze. Occorre ricordarsi che nell’ambito di un sistema di distribuzione selettiva un distributore non può vendere autoveicoli nuovi¹⁰³ a rivenditori indipendenti.

⁹⁸ All’indirizzo http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

⁹⁹ Può trattarsi di un’autorizzazione scritta debitamente firmata o di un’autorizzazione accompagnata dalla firma elettronica. Cfr. considerando 14.

¹⁰⁰ Per esempio il mandato potrebbe riferirsi a una classe di veicoli, ad un dato modello oppure essere più dettagliato.

¹⁰¹ Comunicazione della Commissione concernente il regolamento (CEE) n. 123/85 del 12 dicembre 1984 relativo all’applicazione dell’articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli ed il servizio di assistenza alla clientela, GU C 17 del 18.1.1985, pag. 4, e comunicazione della Commissione – Chiarimenti sull’attività degli intermediari nella compravendita di autoveicoli, GU C 329 del 18.12.1991, pag. 20. In base a queste comunicazioni, era possibile richiedere, per esempio, agli intermediari di non avere l’ufficio all’interno degli stessi locali di supermercato. Un altro elemento di ostacolo alle loro attività era il fatto che un rivenditore di automobili poteva essere costretto a vendere non più del 10% degli autoveicoli nuovi tramite un determinato intermediario.

¹⁰² Quali il passaporto o altri documenti che attestino l’identità del consumatore (fatture, bollette, ecc..).

¹⁰³ Per decidere se un veicolo deve essere considerato nuovo ci si basa sull’uso commerciale. Per un acquirente un veicolo non è più considerato nuovo dopo che è stato immatricolato e utilizzato su

Perciò un distributore, se lo ritiene necessario, può chiedere a un intermediario di produrre le prove attestanti l'identità dell'acquirente per prevenire le vendite a rivenditori indipendenti.

Sebbene un distributore possa, di sua spontanea volontà, decidere di chiedere ai clienti di produrre altra documentazione, se un fornitore ordina a un distributore di chiedere sistematicamente la documentazione in questione questo non rientra nel campo di applicazione del regolamento.

5.3. Distributori di autoveicoli nuovi (nell'opuscolo denominati anche "rivenditori autorizzati")

I distributori rivestono un ruolo chiave nello sviluppo del mercato unico per gli autoveicoli nuovi, in quanto una distribuzione forte e indipendente ha maggiori probabilità di essere innovativa e di favorire la concorrenza a beneficio dei consumatori. Il regolamento (CE) n. 1400/2002 concede ai distributori una maggiore libertà nella gestione della loro attività. Nel nuovo regolamento, in particolare, è stata ridotta in modo considerevole la possibilità che i produttori e gli importatori impongano ai distributori misure non indispensabili per la distribuzione di autoveicoli nuovi o la fornitura dei servizi di riparazione e manutenzione.

A differenza della precedente esenzione per categoria per gli autoveicoli, di cui al regolamento (CE) n. 1475/95, il regolamento (CE) n. 1400/2002 si applica solo nel caso in cui:

- il produttore dell'autoveicolo o il suo importatore non obbligano i distributori ad eseguire servizi di riparazione e manutenzione oppure a distribuire i pezzi di ricambio. I distributori devono avere la facoltà di subappaltare il servizio di riparazione e manutenzione a riparatori autorizzati appartenenti alla rete della stessa marca;
- i distributori possono commercializzare altre marche;
- i produttori o gli importatori non limitano la fornitura di autoveicoli nuovi ai propri distributori se tale comportamento determina una restrizione della capacità di questi ultimi a vendere veicoli a particolari consumatori all'interno dell'Unione europea;
- i distributori in un sistema di distribuzione selettiva possono vendere attivamente e passivamente a qualsiasi consumatore finale e, dopo il 1° ottobre 2005, possono aprire punti di vendita o di consegna aggiuntivi per la distribuzione di nuove autovetture e veicoli commerciali leggeri ovunque sia in vigore la distribuzione selettiva;
- i distributori all'interno di un sistema di distribuzione esclusiva hanno piena facoltà di vendere attivamente nel proprio territorio e in territori non soggetti a distribuzione esclusiva e passivamente nei territori esclusivi di altri distributori.

strada da un altro consumatore. Un veicolo che è stato immatricolato da un rivenditore per un giorno senza essere stato utilizzato viene invece considerato ancora nuovo.

5.3.1. Vendite di veicoli nuovi da parte dei distributori

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 mira a creare nuove opportunità per i distributori di fornire autoveicoli nuovi a tutti i consumatori, siano essi sul territorio locale, nazionale o di un altro Stato membro. Le restrizioni dirette delle vendite, sia attive che passive a seconda del caso, non rientrano nel campo di applicazione del regolamento¹⁰⁴.

Con il nuovo regolamento, qualunque sistema di distribuzione, selettiva oppure esclusiva, deve essere organizzato in modo tale che tutte le categorie di consumatori possano acquistare nuovi veicoli da qualsiasi distributore, anche nel caso di ingenti quantità¹⁰⁵.

Domanda 40: Il regolamento prevede restrizioni delle vendite attive e passive dei distributori?

I distributori in un sistema di distribuzione selettiva devono essere in grado di vendere attivamente a qualsiasi consumatore finale residente in una zona dell'Unione europea dove sia utilizzata la distribuzione selettiva. I fornitori possono comunque imporre al distributore il divieto di vendere nuovi veicoli a rivenditori indipendenti nelle zone dove si usa la distribuzione selettiva. Se il fornitore adotta la distribuzione esclusiva in alcune zone dell'Unione europea, i distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva devono poter vendere passivamente ai consumatori finali o distributori non autorizzati all'interno di dette zone¹⁰⁶.

Se un fornitore realizza un sistema di distribuzione esclusiva, i suoi distributori devono avere la facoltà di vendere attivamente all'interno del proprio territorio esclusivo o al proprio gruppo esclusivo di clienti. Per quanto riguarda tutti gli altri acquirenti all'interno del sistema di distribuzione esclusiva, siano essi utilizzatori finali o rivenditori di autoveicoli nuovi, essi devono essere in grado di fornirli passivamente. Se il fornitore adotta la distribuzione selettiva in altre zone dell'Unione europea, i distributori all'interno del sistema di distribuzione esclusiva devono avere la possibilità di vendere attivamente agli utilizzatori finali e ai rivenditori non autorizzati in dette zone¹⁰⁷.

Domanda 41: In che modo il nuovo regolamento assicura che un distributore possa vendere veicoli nuovi a qualsiasi consumatore, inclusi i consumatori locali, i consumatori di altre zone del medesimo Stato membro e coloro che risiedono in un altro Stato membro?

La fornitura di autoveicoli nuovi deve essere organizzata in modo tale che un distributore possa rifornire tutti i consumatori che vogliono acquistare da lui. I produttori devono evadere gli ordini per autoveicoli nuovi da fornire ai consumatori di altre zone del mercato comune con le stesse condizioni di vendita adottate per i consumatori locali, in particolare per quanto riguarda prezzi e tempi di consegna.

¹⁰⁴ Cfr. considerando 16.

¹⁰⁵ Ad esempio una società di autonoleggio o un operatore che gestisce un parco macchine, come una società di leasing, normalmente acquista grandi quantità di autovetture da un unico fornitore.

¹⁰⁶ Cfr. considerando 13. Per una definizione di vendite attive e passive, vedi domanda 12.

¹⁰⁷ Articolo 4, paragrafo 1, prima parte della frase e linee direttrici sulle restrizioni verticali, punto 52.

Con il nuovo regolamento, i produttori dovranno perciò attuare sistemi di ordini e consegna che soddisfino questo requisito. A tal fine potrebbero per esempio adottare un sistema di ordini basato sul principio di priorità per i clienti arrivati per primi. Un sistema distributivo basato sulle quote di fornitura, relativo a un territorio di vendite inferiore rispetto al mercato comune, determina una restrizione indiretta delle vendite e non è esentato dal regolamento¹⁰⁸.

Il regolamento non prevede per i produttori l'obbligo di adottare un sistema distributivo che assicuri gli stessi tempi di consegna per l'intero mercato comune. Essi devono comunque assicurare che i distributori siano in grado di fornire autoveicoli nuovi alle stesse condizioni ai clienti nazionali, locali e ai clienti di altri Stati membri.

È possibile che, in determinate circostanze, un fornitore sia costretto a limitare la fornitura ai propri distributori, per esempio in caso di sciopero o dove la domanda complessiva sia superiore alla produzione. In tali circostanze, il fornitore potrebbe non distribuire veicoli ai propri distributori in modo tale da discriminare tra i distributori che vendono molti veicoli a consumatori di altri Stati membri e coloro che non lo fanno. Si immagini per esempio una situazione in cui il distributore A vende cinquanta veicoli al mese, principalmente ai consumatori residenti nella città, e il distributore B vende cinquanta veicoli al mese, di cui venticinque a consumatori residenti della propria città e venticinque a consumatori di un altro Stato membro. Se un mese ci fossero problemi di produzione e il fornitore fosse costretto a ridurre del 40% il numero di veicoli consegnati, deve fornire trenta veicoli al distributore A e lo stesso numero al distributore B.

Al fine di evitare discriminazioni tra vendite locali e vendite a acquirenti in altre zone del mercato comune, i sistemi di bonus e altri tipi di incentivi finanziari e non finanziari, non possono essere basati sul luogo di residenza o di stabilimento degli acquirenti o sul luogo di registrazione del veicolo, ma devono prendere in considerazione tutte le vendite.

Domanda 42: I metodi di fornitura di veicoli nuovi al distributore devono variare a seconda del tipo di sistema di distribuzione adottato dal fornitore, sia essa selettiva o di altro tipo, come quella basata sull'esclusiva territoriale?

I principi summenzionati si applicano a prescindere dal sistema di distribuzione adottato dal fornitore, dal momento che la possibilità di vendere veicoli nuovi a tutti i consumatori senza considerare il luogo di residenza o di stabilimento dell'acquirente di un autoveicolo nuovo è di fondamentale importanza per il funzionamento del mercato unico. Tutto ciò vale indipendentemente dal fatto che il distributore possa intraprendere vendite attive o solo vendite passive a determinati gruppi di consumatori o territori.

Domanda 43: Il fornitore e il distributore possono accordarsi su obiettivi di vendita che quest'ultimo deve raggiungere in un determinato territorio?

Il nuovo regolamento permette ad un fornitore di accordarsi con il proprio distributore su obiettivi di vendita sulla base di una determinata area geografica che può essere più ristretta del mercato comune. Tuttavia, siffatti obiettivi non possono essere utilizzati per limitare le consegne di autoveicoli nuovi ai distributori¹⁰⁹. Neppure la distribuzione del

¹⁰⁸ Cfr. considerando 16.

¹⁰⁹ Cfr. considerando 16.

prodotto, la remunerazione del distributore o i sistemi di incentivi possono essere basati sul luogo di vendita, all'interno di un'area geografica concordata, dato che tali misure comporterebbero una restrizione indiretta del diritto del distributore di vendere passivamente a tutti i consumatori all'interno del mercato comune.

Domanda 44: Un distributore può pubblicizzare e vendere tramite Internet autoveicoli nuovi?

Il sito web di un distributore è uno strumento di vendita passivo¹¹⁰ e il distributore può usarlo per farsi pubblicità e operare transazioni; un'eventuale limitazione di questo utilizzo non rientra nel campo di applicazione del regolamento. Il regolamento non si applica a limitazioni dell'utilizzo di Internet o della posta elettronica per concludere contratti di vendita, in sostituzione dei metodi più tradizionali, quali la posta ordinaria o il fax¹¹¹.

Un distributore deve anche avere la possibilità di concludere accordi con siti Internet di riferimento, che mettono i consumatori in contatto con il distributore in grado di fornire un veicolo. Un produttore può richiedere al distributore che utilizza Internet di soddisfare i requisiti qualitativi relativi alla promozione su Internet della marca di autoveicoli trattata. Un fornitore può inoltre richiedere che il sito Internet di riferimento, su cui il rivenditore pubblica la propria attività, soddisfi i suoi requisiti qualitativi. Tali siti, che possono promuovere le vendite di autoveicoli nuovi di una o più marche, possono anche rinviare i consumatori che intendono acquistare un autoveicolo nuovo a uno dei distributori connessi al sito di riferimento.

Domanda 45: Un distributore può usare lettere personalizzate o messaggi di posta elettronica per contattare potenziali clienti?

L'uso di lettere personalizzate o di messaggi posta elettronica per promuovere attivamente veicoli e servizi presso gli utilizzatori finali nell'intero mercato comune è un metodo di vendita attiva. Ai sensi del regolamento¹¹², i fornitori non possono impedire ai distributori in sistemi di distribuzione selettiva l'uso di tali metodi. I distributori che fanno parte di sistemi di distribuzione esclusiva devono avere la facoltà di contattare attivamente i clienti a loro assegnati in esclusiva e non possono essere limitati nella loro risposta a richieste non sollecitate di clienti anche se questi sono assegnati in esclusiva ad altri distributori. Per esempio, in un sistema di distribuzione esclusiva in cui un territorio è assegnato a un rivenditore, il fornitore può proibire il marketing di autoveicoli nuovi mediante posta elettronica o lettere personalizzate a clienti residenti nel territorio di vendita esclusivo di un altro distributore. Questi distributori possono mettere in atto tali metodi di vendita attiva in altre zone, in cui venga applicata la distribuzione selettiva.

¹¹⁰ Cfr. considerando 15 e articolo 4, paragrafo 1, lettera e), oltre alle linee direttrici sulle restrizioni verticali, punto 51.

¹¹¹ Cfr. considerando 15.

¹¹² Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettere d) ed e).

5.3.1.1. Vendita di autoveicoli nuovi a consumatori che si avvalgono di un intermediario

Le domande relative alla fornitura di autoveicoli nuovi a utilizzatori finali che hanno autorizzato un intermediario sono trattate al punto 5.2.

5.3.1.2. Vendite di veicoli nuovi a imprese di leasing

Il regolamento non si applica ad obblighi che limitino la facoltà di un distributore di vendere servizi di leasing¹¹³, sia tramite il distributore stesso, attraverso un'impresa di leasing collegata al rivenditore o in qualità di agente per un'impresa di leasing di sua scelta.

Domanda 46: Un distributore è autorizzato a vendere autoveicoli nuovi a imprese di leasing?

Sì, fornire autoveicoli nuovi a imprese di leasing è parte legittima delle attività di un rivenditore, in quanto le imprese di leasing sono normalmente considerate utilizzatori finali¹¹⁴.

Tuttavia, un fornitore che adotta la distribuzione selettiva può proibire ai rivenditori di fornire beni contrattuali a imprese di leasing qualora ci sia un rischio verificabile che l'impresa di leasing rivenda gli autoveicoli ancora nuovi. L'articolo 1, paragrafo 1, lettera w) chiarisce che i contratti di leasing che comportano un passaggio di proprietà o un'opzione di acquisto precedente alla scadenza del contratto e che permettono al conduttore di acquistare il veicolo dall'impresa di leasing in qualsiasi momento, anche quando il veicolo è ancora nuovo, rendono in effetti l'impresa di leasing un rivenditore indipendente.

Domanda 47: Un fornitore che adotta un sistema di distribuzione selettiva può obbligare un'impresa di leasing, a cui un distributore venda un veicolo nuovo, a sottoscrivere un impegno a non rivendere per profitto il veicolo quando è nuovo?

Un fornitore che opera con un sistema di distribuzione selettiva ha il diritto di adottare le misure opportune per assicurarsi che i propri distributori non vendano autoveicoli nuovi a rivenditori che non siano membri del sistema. Può dunque chiedere ai distributori di adottare misure opportune per impedire che gli acquirenti rivendano veicoli ancora nuovi. A tal fine, è possibile richiedere ad un'impresa di leasing di firmare una dichiarazione che attesti che le automobili non saranno rivendute ancora nuove.

Domanda 48: Un fornitore può chiedere al distributore di richiedere e fornire la copia di ogni accordo di leasing prima che il distributore venda un veicolo ad un'impresa di leasing?

No. Questo comporterebbe una restrizione indiretta delle vendite e una grave restrizione della concorrenza¹¹⁵. Inoltre, permetterebbe al distributore e al fornitore di ottenere

¹¹³ Cfr. considerando 30 e articolo 5, paragrafo 2, lettera a).

¹¹⁴ Cfr. articolo 1, paragrafo 1, lettera w).

informazioni sui termini e sulle condizioni del contratto di leasing e sull'identità del conduttore. Un fornitore può tuttavia richiedere a un distributore di controllare, prima di vendere per la prima volta ad una determinata impresa di leasing, le condizioni generali applicate dalla stessa in modo da evitare la vendita a rivenditori non autorizzati.

Domanda 49: Un'impresa di leasing può acquistare automobili nuove da un distributore per cui non ha ancora trovato un utilizzatore?

Sì e il fornitore non si può rifiutare di evadere gli ordini relativi anche se l'impresa di leasing utilizza i veicoli nuovi per costituire un magazzino¹¹⁶. Qualsiasi richiesta a un'impresa di leasing di indicare il nominativo del cliente prima dell'acquisto costituisce una restrizione indiretta delle vendite e una grave restrizione della concorrenza¹¹⁷.

5.3.2. Distribuzione di diverse marche di autoveicoli da parte del distributore (attività multimarca)

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 semplifica le condizioni che un fornitore può imporre ai distributori che vogliono trattare una o più marche aggiuntive (talvolta denominata attività multimarca). Un fornitore che desidera che i propri accordi possano beneficiare dell'esenzione di cui al regolamento, deve permettere ad ogni distributore di vendere veicoli di fornitori concorrenti. La sola restrizione possibile è l'obbligo per i distributori di esporre i modelli di altri fornitori in aree separate dello stesso salone di esposizione. Inoltre, se il distributore decide di impiegare personale di vendita specifico della marca e il fornitore concorda e paga i relativi costi aggiuntivi, ciò ricadrà nel campo di applicazione del regolamento.

Il fornitore ha così la facoltà di imporre ai distributori tutti i criteri qualitativi imposti ai rivenditori monomarca, compresi quelli relativi all'allestimento del salone di esposizione e alla formazione del personale. Tuttavia, se lo spazio del distributore non è sufficientemente grande per permettere l'esposizione di tutti i veicoli o per tutti gli elementi di arredo che un rivenditore monomarca deve normalmente esporre o utilizzare, il fornitore deve adeguare tale obbligo in relazione allo spazio necessario per l'esposizione dei veicoli, al fine di permettere al distributore di esporre anche i veicoli di altri produttori nell'autosalone di cui dispone¹¹⁸. Il soddisfacimento di queste condizioni in un caso specifico è un dato di fatto. Gli accordi devono prevedere per le parti in causa il diritto di fare riferimento per ogni controversia in merito ad un tribunale nazionale o un esperto o arbitro indipendenti¹¹⁹.

¹¹⁵ Articolo 4, paragrafo 1, lettera b).

¹¹⁶ Cfr. la decisione della Commissione del 10.10.2001 – DaimlerChrysler – (caso COMP/36.264 – Mercedes-Benz), punti 176 e 201 e segg.

¹¹⁷ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera b).

¹¹⁸ Cfr. considerando 27.

¹¹⁹ Articolo 3, paragrafo 6.

Domanda 50: Un distributore può ottenere margini superiori o un bonus se vende veicoli di un solo fornitore?

No. Queste misure comporterebbero una restrizione indiretta del diritto del distributore di vendere marche concorrenti e non rientrano nel campo di applicazione del regolamento¹²⁰. Tutti i distributori hanno perciò diritto a margini equivalenti o a incentivi, a prescindere dal fatto che vendano autoveicoli di uno o più fornitori.

Domanda 51: Che tipo di separazione può richiedere un fornitore riguardo all'esposizione di marche diverse nello stesso autosalone?

Il regolamento permette ai fornitori di obbligare i distributori ad esporre i veicoli della propria marca in aree specifiche all'interno dello stesso autosalone. Qualsiasi obbligo di ulteriore separazione, quali una parete, una tenda o l'obbligo di una distanza dai veicoli di un'altra marca tanto ampia da rendere impossibile l'esposizione di altre marche (ad esempio perché lo spazio è troppo limitato) o irragionevolmente difficile (per esempio perché il fornitore richiede che i propri veicoli siano esposti lungo le vetrine del salone) non rientra nel campo di applicazione del regolamento.

Domanda 52: Un fornitore può obbligare un distributore ad esporre elementi di arredo che siano specifici alla marca?

Un fornitore può obbligare tutti i suoi distributori ad avere decorazioni che promuovono l'immagine di marca, a condizione che questo non determini una restrizione della vendita di altre marche. Per esempio, un fornitore potrebbe obbligare tutti i suoi distributori ad avere lussuosi tappeti nell'area espositiva delle sue marche o ad apporre addobbi promozionali della marca che siano visibili dalla strada. Può inoltre obbligare il distributore ad esporre i suoi veicoli solo in un edificio di prestigio. Un fornitore non può, comunque, richiedere al distributore che desideri trattare una marca aggiuntiva di avere un'entrata separata per ogni marca, né può per esempio richiedere a un distributore che tratta altre marche di modificare completamente l'interno o l'esterno del salone in modo da renderlo direttamente collegabile ad una marca specifica.

5.3.3. Diritto di aprire punti di vendita aggiuntivi (divieto di una "clausola di ubicazione")

Dopo il 1° ottobre 2005, il regolamento (CE) n. 1400/2002¹²¹ non si applica ad obblighi che impediscono ai distributori di autovetture e veicoli commerciali leggeri all'interno di sistemi di distribuzione selettiva di aprire punti di vendita e di consegna addizionali in altre zone del mercato comune dove sia applicata la distribuzione selettiva. Ciò permette ai distributori di sfruttare nuove opportunità imprenditoriali stabilendo una presenza fisica vicina a clienti potenziali che si trovano lontani dal punto di vendita iniziale, compresi i clienti in altri Stati membri. Questa libertà rafforza la concorrenza interna alla marca in tutta Europa a beneficio dei consumatori e permette altresì ai distributori di espandere le

¹²⁰ Cfr. articolo 5, paragrafo 1, lettera a) e articolo 1, paragrafo 1, lettera b).

¹²¹ Cfr. articolo 5, paragrafo 2, lettera b) e articolo 12, paragrafo 2.

proprie attività e divenire più indipendenti dai propri fornitori. In questo modo, inoltre, tali distributori potranno divenire distributori paneuropei di autoveicoli nuovi.

Le restrizioni sull'apertura di punti di vendita aggiuntivi rientrano tuttavia nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 1400/2002, per quanto riguarda i distributori di autoveicoli diversi dalle autovetture e dai veicoli commerciali leggeri, quali gli autocarri medi e pesanti, gli autobus e i pullman¹²². Si presume che la maggior parte degli acquirenti utilizzino questi veicoli in un contesto commerciale e siano dunque in una posizione migliore, rispetto ai privati, per l'acquisto da un distributore ubicato in una zona diversa del mercato comune ed un accesso a condizioni di vendita più favorevoli.

Il regolamento permette ai fornitori di vietare ai distributori in sistemi di distribuzione esclusiva di aprire punti di vendita aggiuntivi, all'interno dei mercati in cui si applicano tali sistemi. Tuttavia, dato che tali distributori hanno la facoltà di vendere veicoli nuovi a tutti i clienti, compresi i rivenditori non autorizzati, in tutto il mercato comune, si presume che tali distributori organizzino un arbitraggio tra i diversi mercati e colgano tutte le opportunità imprenditoriali che emergono in altre zone del mercato comune.

Domanda 53: Quale tipo di punti vendita può aprire un distributore, che opera in un sistema di distribuzione selettiva a cui si applica il regolamento, dopo il 1° ottobre 2005?

Dopo il 1° ottobre 2005 un distributore che opera in un sistema di distribuzione selettiva compatibile con il regolamento può aprire punti vendita e consegna aggiuntivi in altre zone del mercato comune dove il fornitore utilizza la distribuzione selettiva.

Un punto vendita include il salone di esposizione e l'infrastruttura necessaria alla vendita di autoveicoli nuovi, compresi per esempio uno spazio per l'esposizione degli autoveicoli nuovi, gli uffici necessari, il personale di vendita e i veicoli di dimostrazione. La consegna delle automobili nuove presso il punto vendita o in altro luogo è a discrezione del distributore che gestisce il punto vendita stesso.

Un punto consegna è il luogo dove i veicoli venduti altrove sono consegnati all'utilizzatore finale. Generalmente comprende lo spazio necessario per l'ufficio, una struttura per il magazzino oppure un'area per la preparazione delle automobili per la consegna e il personale necessario per le operazioni di consegna. Un distributore deve avere la possibilità di unire un punto di consegna con un punto di vendita, a condizione che sia in grado di soddisfare i relativi criteri di qualità per entrambi. Ai sensi del regolamento, i distributori in un sistema di distribuzione selettiva hanno la facoltà di vendere attivamente autoveicoli nuovi¹²³. Non è possibile quindi vietare a un distributore l'affissione di cartelloni pubblicitari presso il punto di consegna o la distribuzione di materiale informativo sui veicoli e i servizi da lui offerti.

¹²² Cfr. anche la risposta alla domanda 16.

¹²³ Articolo 4, paragrafo 1, lettere b) e d).

Domanda 54: Se un distributore in un sistema di distribuzione selettiva decide di aprire un punto di vendita aggiuntivo altrove, quali sono gli standard che il nuovo punto di vendita dovrà soddisfare?

Dovrà soddisfare gli stessi standard dei punti di vendita simili siti nella zona prescelta. Per esempio, se un distributore in una zona rurale decide di aprire punti di vendita addizionali sulla strada principale di una grande città, il fornitore può obbligarlo a soddisfare gli stessi standard qualitativi, relativi ai cartelli promozionali e all'esposizione dei veicoli, degli esistenti punti di vendita nella zona o in aree urbane simili.

Se un distributore trova opportuno aprire un punto di consegna in un'altra zona, esso dovrà rispondere agli standard qualitativi dei punti di consegna esistenti nella zona e in zone simili¹²⁴. Tuttavia, un fornitore non può, per esempio, richiedere che il punto di consegna abbia gli stessi livelli di personale dell'esposizione, essendo questa una restrizione indiretta sulle vendite attive e un mezzo indiretto di reintroduzione della clausola di ubicazione.

Domanda 55: Un distributore in un sistema di distribuzione selettiva può chiudere il punto vendita iniziale, per il quale è autorizzato dal fornitore, e aprire un altro punto vendita altrove?

Non senza il consenso del fornitore, che continuerà ad avere la possibilità di accordarsi con il distributore sul luogo di ubicazione del punto vendita iniziale. I fornitori di autoveicoli nuovi possono così assicurare che le loro reti coprano tutte le aree geografiche all'interno del mercato comune.

Domanda 56: Se un distributore in un sistema di distribuzione selettiva vuole aprire un punto di vendita o consegna aggiuntivo, deve ottenere il consenso del fornitore e deve stringere un ulteriore accordo di distribuzione con il fornitore riguardo al punto di vendita o consegna addizionale?

Per applicare il regolamento, è necessario che un distributore che opera in un sistema di distribuzione selettiva abbia la facoltà di aprire punti di vendita e consegna aggiuntivi senza il preventivo permesso del fornitore. Un ulteriore accordo non è dunque necessario. Il fornitore può comunque richiedere che il punto di vendita o consegna addizionale risponda agli standard qualitativi applicabili agli esercizi dello stesso tipo situati nella stessa area geografica.

Domanda 57: Dove può rifornirsi il distributore dei veicoli venduti nel punto di vendita aggiuntivo?

Il distributore può rifornirsi dei veicoli per il punto di vendita aggiuntivo dallo stesso fornitore/i che fornisce veicoli al suo punto di vendita iniziale (principale). Inoltre, ha la facoltà di rifornirsi di veicoli da qualsiasi altro distributore o grossista della marca in questione, in qualsiasi luogo del mercato comune.

Il fornitore deve prendere gli accordi necessari per assicurarsi che un distributore possa acquistare quantità sufficienti di autoveicoli nuovi per soddisfare sia la domanda presso il

¹²⁴ Cfr. fine considerando 29.

suo punto di vendita iniziale (principale), sia quella presso i punti di vendita aggiuntivi. Qualunque restrizione di fornitura comporta una restrizione indiretta del diritto del distributore di aprire punti di vendita aggiuntivi in altre aree del mercato comune. Lo stesso si verificherebbe se i prezzi all'ingrosso o altri incentivi finanziari dipendessero dal luogo di vendita del veicolo, ossia il punto di vendita iniziale (principale) o quello addizionale.

5.3.4. Fornitura di veicoli nuovi al distributore

Domanda 58: È possibile impedire che un distributore ottenga autoveicoli da un altro rivenditore autorizzato della stessa marca ubicato nello stesso o in un altro Stato membro?

No. Ai sensi del regolamento, non è possibile impedire che i rivenditori autorizzati in un sistema di distribuzione selettiva acquistino da un altro rivenditore autorizzato ubicato in qualsiasi luogo del mercato unico¹²⁵.

Domanda 59: Un fornitore può fare in modo che gli autoveicoli destinati alla vendita a utilizzatori finali stranieri o venduti attraverso un punto di vendita aggiuntivo siano soggetti a tempi di consegna più lunghi?

Un tale sistema determinerebbe una restrizione delle vendite (attive e passive) agli utilizzatori finali e costituirebbe una grave restrizione della concorrenza.

5.3.5. Controversie riguardo ai termini contrattuali

Onde favorire una rapida risoluzione delle controversie tra le parti in merito ad accordi di distribuzione, che potrebbero ostacolare una concorrenza effettiva, tali accordi possono beneficiare dell'esenzione solo se prevedono il diritto per ognuna delle parti di ricorrere a un esperto indipendente o ad un arbitro. Questo diritto non pregiudica il diritto di ciascuna delle parti di fare ricorso a un tribunale nazionale¹²⁶.

Domanda 60: In quale circostanza il regolamento prevede che le controversie tra un fornitore e un distributore siano risolte da terzi o da un arbitro?

Il regolamento specifica che ogni accordo verticale deve prevedere il diritto per ciascuna delle parti di risolvere le controversie riguardo al rispetto dei termini contrattuali tramite un esperto indipendente, per esempio un mediatore, o tramite un arbitro. Suddette controversie potrebbero tra l'altro riguardare gli obblighi di fornitura, la fissazione e la realizzazione di obblighi di magazzino o obiettivi di vendita concordati, l'applicazione dell'obbligo di fornire o utilizzare veicoli dimostrativi, le condizioni per la vendita di marche diverse (attività multimarca), la questione della possibilità che un divieto di operare al di fuori di un luogo di ubicazione non autorizzato limiti la capacità del distributore di autoveicoli diversi dalle autovetture e dai veicoli commerciali leggeri di

¹²⁵ Articolo 4, paragrafo 1, lettera c).

¹²⁶ Cfr. considerando 11 e articolo 3, paragrafo 6.

espandere la propria attività¹²⁷, la notifica della recessione da un contratto ed in particolare se la risoluzione del contratto è giustificata dalle ragioni addotte nel preavviso¹²⁸.

Domanda 61: Chi può essere l'esperto indipendente o l'arbitro e come deve essere nominato?

Qualunque persona riconosciuta da entrambi le parti come qualificata per rivestire tale funzione può essere nominata come esperto indipendente o come arbitro. Se si verifica tale situazione, le parti sono libere di decidere chi intendono nominare e se preferiscono eleggere una o più persone in qualità di esperto/i o arbitro/i. Tuttavia, non è possibile decidere unilateralmente la persona che rivestirà la funzione di arbitro o esperto. In caso di disaccordo, le parti devono adottare le procedure per la nomina normalmente utilizzate in tali casi, come per esempio la nomina da parte del presidente di un tribunale o del presidente della camera del commercio e dell'industria. È opportuno che l'accordo verticale specifichi quale tipo di procedura di nomina si intende utilizzare, se il caso lo richiedesse.

5.3.6. Diritto del distributore di scegliere se fornire i servizi di manutenzione e riparazione

A differenza del regolamento (CE) n. 1475/95¹²⁹, il nuovo regolamento non permette ai produttori di imporre ai distributori l'obbligo di fornire i servizi di riparazione e manutenzione, dando così la possibilità ai distributori di specializzarsi nella distribuzione di veicoli, opzione particolarmente interessante per i rivenditori che intendano vendere veicoli nuovi di produttori diversi.

Se un distributore decide di non fornire servizi di riparazione e di manutenzione, il fornitore può chiedergli di subappaltare tali servizi ad un riparatore autorizzato che appartenga alla rete della stessa marca¹³⁰. Per una maggiore trasparenza nei confronti dei consumatori, il produttore può inoltre richiedere che il distributore comunichi il nominativo e l'indirizzo del riparatore autorizzato prima che il contratto di vendita sia concluso. Inoltre, nel caso in cui l'officina del riparatore non si trovi nelle vicinanze del salone di esposizione, il fornitore può anche richiedere che il distributore comunichi ai clienti la distanza del riparatore dal salone di esposizione; tuttavia, può farlo solo nel caso in cui imponga un obbligo simile ai distributori la cui officina non si trovi nelle vicinanze del punto di vendita.

Con un subappalto, un riparatore autorizzato si impegna a collaborare come socio privilegiato del distributore e ad offrire tutti i tipi di servizi di assistenza ai clienti del rivenditore. Tutto questo comprende l'ordinaria manutenzione e riparazione, ma anche le

¹²⁷ Cfr. considerando 18.

¹²⁸ Cfr. considerando 11 e articolo 3, paragrafo 6.

¹²⁹ Cfr. in particolare l'articolo 4, paragrafo 1, punto 1) e paragrafo 6 e l'articolo 5, paragrafo 1, punto 1), lettere a) e b).

¹³⁰ Articolo 4, paragrafo 1, lettera g).

riparazioni in garanzia, le riparazioni che seguono il ritiro di un veicolo o la manutenzione gratuita offerta dal produttore del veicolo tramite il riparatore autorizzato¹³¹.

Domanda 62: A norma del regolamento, è possibile vietare ad un rivenditore autorizzato di una determinata marca di operare anche come riparatore indipendente di tale marca?

No. Tuttavia, in qualità di riparatore indipendente, egli potrebbe non beneficiare degli stessi vantaggi di un riparatore autorizzato. In particolare può non avere il diritto alla remunerazione da parte del fornitore per le riparazioni eseguite in garanzia. Inoltre, può avere l'obbligo di subappaltare la fornitura dei servizi di manutenzione e riparazione previsti dalla garanzia per i veicoli nuovi venduti a un riparatore autorizzato della rete del produttore.

5.3.7. Trasferimento o vendita di un'impresa di distribuzione o di riparazione autorizzata

Onde incentivare l'integrazione del mercato e permettere ai distributori e ai riparatori autorizzati di cogliere opportunità commerciali addizionali, espandere le proprie attività e divenire più indipendenti, il regolamento (CE) n. 1400/2002 prevede che essi possano acquisire altre imprese che vendono o riparano la stessa marca di autoveicoli. A tal fine, ogni accordo verticale tra un fornitore e un distributore o riparatore autorizzato deve prevedere per quest'ultimo il diritto di trasferire tutti i propri obblighi e diritti ad ogni altra impresa di sua scelta dello stesso tipo che, rispettivamente, vende o ripara la stessa marca di autoveicoli all'interno del sistema distributivo¹³².

Domanda 63: Un fornitore può impedire ad un distributore la vendita della propria attività ad altro distributore all'interno della stessa rete del produttore?

Onde beneficiare dal regolamento (CE) n. 1400/2002, gli accordi di distribuzione per gli autoveicoli nuovi devono includere una clausola per cui il fornitore acconsente al trasferimento della proprietà dell'attività di vendita con i relativi obblighi e diritti ad un altro distributore all'interno della rete del produttore¹³³.

Si immagini per esempio che il costruttore di automobili A abbia concluso accordi di distribuzione compatibili ai sensi del regolamento con Dupont a Parigi e con Smith a Londra. Dupont e Smith sono di proprietà e sono gestite, rispettivamente, da Franco S.A. e Anglo Plc. Se Anglo vuole vendere Smith¹³⁴ a Franco, né il produttore né l'importatore possono opporsi alla vendita¹³⁵. In questo esempio, sia Franco che Anglo sono considerati

¹³¹ Cfr. considerando 17.

¹³² Considerando 10 e articolo 3, paragrafo 3.

¹³³ Compresi i rivenditori autorizzati dal produttore in altri Stati membri dell'Unione europea.

¹³⁴ È irrilevante se Smith è una società a responsabilità limitata di cui viene trasferita una parte di controllo del capitale azionario o se opera in una forma legale più semplice ed è venduta come attività commerciale con tutto il patrimonio, i diritti e gli obblighi.

¹³⁵ Per esempio, citando una clausola contrattuale come il "passaggio di proprietà" che altrimenti permetterebbe al fornitore di impedire qualsiasi passaggio di proprietà.

“distributori” nell’accezione del regolamento, dato che sono attività collegate di Dupont e Smith.

Domanda 64: Un fornitore può vietare al distributore trasferire la propria attività ad un altro distributore che abbia ricevuto notifica di risoluzione dell'accordo?

Se l’accordo di distribuzione rientra nel campo di applicazione del regolamento, il fornitore non può vietare il trasferimento dell’attività di rivendita, a condizione che il distributore notificato soddisfi i criteri qualitativi del fornitore.

Domanda 65: Un fornitore con un accordo di distribuzione a cui si applica il regolamento può impedire a un distributore che ha ricevuto l'avviso di risoluzione dell'accordo di trasferire la propria attività di vendita ad altro rivenditore?

No. Il regolamento non si applica ad una restrizione di questo tipo. Tuttavia, questo trasferimento non cambia il fatto che l’accordo per l’attività di rivendita terminerà una volta scaduto il termine di preavviso. Il distributore può solo perciò ottenere una concessione addizionale per un periodo limitato fino alla fine del periodo di preavviso.

Domanda 66: Ai sensi del regolamento, è possibile vietare ad un distributore di trasferire la sua attività di rivendita a un riparatore autorizzato?

Sì. Il diritto di vendita esiste solo per i trasferimenti a un membro della rete della stessa categoria, per esempio da distributore a distributore, da riparatore autorizzato a riparatore autorizzato¹³⁶.

5.3.8. Fine dell'accordo di distribuzione

Domanda 67: Il regolamento prevede una durata minima per gli accordi di distribuzione?

Ai sensi del regolamento, un accordo può essere stipulato per un periodo indeterminato¹³⁷ o per un periodo di tempo determinato¹³⁸. Un accordo a tempo determinato non può essere inferiore a cinque anni. Ai fini del regolamento, un accordo quinquennale che prevede per ciascuna delle parti il diritto di porre termine al contratto durante tale periodo¹³⁹ è considerato un accordo con scadenza inferiore ai cinque anni.

¹³⁶ Articolo 3, paragrafo 3 e considerando 10.

¹³⁷ In altri termini, l’accordo non ha una data di scadenza prefissata.

¹³⁸ Articolo 3, paragrafo 5.

¹³⁹ In assenza di mancato rispetto di un obbligo fondamentale.

Domanda 68: Il regolamento prevede un periodo minimo di preavviso?

Una parte che non voglia rinnovare un accordo a tempo determinato deve informare la controparte della propria intenzione di non rinnovare il contratto sei mesi prima della scadenza dello stesso¹⁴⁰.

Una parte che desidera terminare un contratto a tempo indeterminato deve normalmente dare un preavviso di almeno due anni della propria intenzione di porre termine al contratto. Tuttavia, se un fornitore è obbligato per legge o per contratto a pagare un'adeguata compensazione per il recesso dal contratto o desidera porre fine al contratto per una riorganizzazione dell'intera o di una parte sostanziale della propria rete, deve dare un preavviso di almeno un anno.¹⁴¹

La necessità di riorganizzazione può essere dovuta al comportamento dei concorrenti o ad altri sviluppi economici, indipendentemente dal fatto che sia motivata da decisioni interne del produttore o da influenze esterne, per esempio la chiusura di una società che impiega notevole forza lavoro in una zona specifica. Alla luce della grande varietà di situazioni che possono verificarsi, sarebbe irrealistico elencare tutte le possibili ragioni per una riorganizzazione.

La questione se sia o meno necessaria una riorganizzazione della rete è oggettiva e il fatto che il fornitore la ritenga necessaria non risolve la questione in sede di controversia. In tal caso sarà competenza del giudice nazionale o dell'arbitro giudicare la questione in riferimento alle circostanze.

Se una parte "sostanziale" della rete è coinvolta o meno deve essere stabilito alla luce dell'organizzazione specifica della rete di un produttore, caso per caso. "Sostanziale" implica un aspetto sia geografico che economico, che potrebbe essere limitato alla rete o a parte di essa in un dato Stato membro.

Domanda 69: Ci sono circostanze eccezionali in cui una parte di un accordo verticale compatibile ai sensi del regolamento possa recedere dall'accordo senza preavviso?

Compete alla legislazione nazionale stabilire se le parti di un accordo abbiano il diritto alla risoluzione dello stesso in qualsiasi momento senza alcun periodo di preavviso, laddove una controparte non ottemperi uno degli obblighi fondamentali. Le parti devono stabilire se la ragione per una risoluzione anticipata sia sufficiente di comune accordo o, in caso di controversia, tramite il ricorso a terzi o a un arbitro e/o appellandosi al tribunale competente, come previsto dalla legge nazionale¹⁴².

¹⁴⁰ Articolo 3, paragrafo 5, lettera a). Le conseguenze dell'omessa comunicazione devono essere valutate dalla legislazione nazionale.

¹⁴¹ Articolo 3, paragrafo 5, lettera b).

¹⁴² Articolo 3, paragrafo 6.

Domanda 70: Il regolamento obbliga un fornitore a dare ragioni giustificate per il recesso da un accordo con un distributore o un riparatore autorizzato?

Per poter beneficiare del regolamento, un fornitore che voglia recedere da un accordo per l'attività di rivendita deve indicare per iscritto le ragioni dettagliate, oggettive e trasparenti¹⁴³. Questa condizione è stata introdotta per impedire a un fornitore di sciogliere un contratto perché un distributore o un riparatore tengono comportamenti che favoriscono la concorrenza, come le vendite attive o passive a consumatori stranieri, le vendite di marche di altri fornitori o il subappalto dei servizi di riparazione e manutenzione.

In caso di controversia, sarà l'arbitro o il tribunale nazionale a stabilire se le ragioni addotte giustificano la risoluzione del contratto di concessione e, tra le altre cose, a scegliere il provvedimento adeguato se le ragioni addotte non giustificano la risoluzione. Nel decidere se le ragioni sono fondate, l'arbitro o il giudice devono prendere in considerazione una serie di elementi compreso il contratto di concessione stesso, i requisiti della legislazione nazionale in materia di contratti e il testo del regolamento.

Il regolamento stabilisce un numero di comportamenti del rivenditore che il fornitore non può vietare. Se piuttosto che vietare questi tipi di comportamento, un fornitore cercasse di impedirli terminando il contratto di distribuzione, questo comporterebbe una grave restrizione indiretta della concorrenza e significherebbe che l'accordo di distribuzione non potrebbe più beneficiare dell'esenzione. La decisione che stabilisce se il fornitore ha scelto di terminare il contratto per le ragioni addotte nella notifica o per far cessare un comportamento che favorisce la concorrenza è di competenza dell'esperto indipendente, dell'arbitro o del giudice nazionale.

Domanda 71: Un fornitore deve giustificare il mancato rinnovo di un contratto a tempo determinato?

No. Il regolamento non richiede che il fornitore giustifichi la propria intenzione di non rinnovare un contratto a tempo determinato¹⁴⁴.

5.4. Riparatori autorizzati

La definizione di riparatore autorizzato è fornita all'articolo 1, paragrafo 1, lettera l) del regolamento. Si tratta di un'impresa appartenente alla rete dei fornitori "ufficiali" di servizi di riparazione e manutenzione organizzata da un fornitore (produttore di veicoli o suo importatore). Il termine "riparatore autorizzato" è nuovo, in quanto ai sensi del regolamento (CE) n. 1475/95 la vendita di automobili e la riparazione e manutenzione erano servizi normalmente prestati all'interno della rete dei fornitori dallo stesso tipo di imprese, comunemente denominate "distributori". Per contro, il regolamento (CE) n. 1400/2002 è basato su un concetto diverso: la distribuzione di autoveicoli nuovi e la

¹⁴³ Articolo 3, paragrafo 4.

¹⁴⁴ Tuttavia, ci possono essere disposizioni di diritto civile in alcuni Stati membri che richiedono di addurre una motivazione alla recessione dal contratto.

fornitura di servizi di riparazione e manutenzione non sono più strettamente collegate e possono essere eseguite da imprese separate.

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 non consente pertanto ai fornitori di imporre ai distributori l'obbligo di eseguire servizi di riparazione e manutenzione¹⁴⁵, né consente ad un fornitore di obbligare i propri riparatori autorizzati a distribuire autoveicoli nuovi¹⁴⁶.

Il regolamento riguarda l'utilizzo da parte di un fornitore di un sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi o di distribuzione esclusiva per la propria rete di riparatori autorizzati fino ad una quota di mercato pari al 30%¹⁴⁷. Per le reti di riparatori autorizzati che superano questa soglia, il regolamento riguarda solo la selezione basata su criteri qualitativi dei riparatori autorizzati¹⁴⁸.

5.4.1. Come si diventa riparatore autorizzato

Domanda 72: Un fornitore di autoveicoli nuovi è obbligato a consentire ad un riparatore di diventare membro della sua rete di riparatori autorizzati?

In linea di principio il fornitore è libero di scegliere i membri della sua rete. Tuttavia, se il fornitore desidera che i suoi accordi possano beneficiare del regolamento, la risposta a questa domanda dipende dalla quota di mercato posseduta dalla rete di riparatori autorizzati del fornitore in relazione alle riparazioni eseguite su tutti gli autoveicoli della marca in questione. Se tale quota di mercato non supera il 30%, il fornitore può basare la propria rete di riparatori autorizzati sulla distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi o sulla distribuzione esclusiva e può scegliere di non nominare riparatori particolari, sebbene questi soddisfino ai criteri qualitativi necessari per detta nomina.

Se la quota di mercato della rete di riparatori autorizzati della marca in questione è superiore al 30%, il regolamento si applica solo alla distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi. Se il fornitore desidera che il suo accordo di distribuzione benefici dell'esenzione prevista dal regolamento, può unicamente imporre criteri qualitativi per i suoi riparatori autorizzati e deve consentire a tutti i riparatori che rispondono a detti criteri di operare a titolo di riparatori autorizzati, compresi i rivenditori autorizzati i cui contratti sono stati rescissi ma che desidererebbero continuare a lavorare in qualità di riparatori autorizzati.

¹⁴⁵ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera g). Cfr. anche considerando 22, che spiega un importante aspetto delle restrizioni particolarmente severe definite all'articolo 4, paragrafo 1, lettere g) e h) che esplicitamente si riferisce all'esclusione di obblighi, diretti o indiretti, o incentivi che determinano il collegamento tra la vendita e la prestazione di servizi o che fanno dipendere l'esecuzione di una di queste attività dall'esecuzione dell'altra.

¹⁴⁶ Articolo 4, paragrafo 1, lettera h).

¹⁴⁷ Articolo 3, paragrafo 1, primo comma.

¹⁴⁸ Articolo 3, paragrafo 1, terzo comma.

Domanda 73: Il fornitore, qualora si avvalga della distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi, ha l'obbligo di rendere noti a tutti i riparatori interessati detti criteri?

Sì. Se il fornitore non rendesse noti detti criteri qualitativi, i riparatori non avrebbero la possibilità di sapere come soddisfarli e non sarebbero in grado di dimostrare la loro conformità a questi ultimi. Sembra opportuno che i fornitori rendano disponibili dette condizioni a qualsiasi riparatore ne faccia richiesta, oppure le rendano pubbliche, ad esempio tramite Internet.

Domanda 74: In che modo un fornitore la cui rete di riparatori autorizzati è basata su criteri puramente qualitativi deve applicare questi ultimi?

Un fornitore che stabilisce criteri qualitativi per la propria rete di riparatori autorizzati deve applicare gli stessi criteri nella stessa maniera per tutti i riparatori. Ciò significa in particolare:

- allorché un riparatore soddisfa detti criteri, deve essere incluso tra i riparatori autorizzati. È tuttavia legittimo per un fornitore verificare se il riparatore soddisfa detti criteri prima di concludere un accordo con quest'ultimo;
- i criteri devono essere gli stessi per i riparatori autorizzati che sono distributori di autoveicoli nuovi della marca in questione e per quelli che non lo sono. In particolare, il fornitore deve consentire a tutti i riparatori autorizzati di prestare la garanzia, il servizio di 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 comune¹⁴⁹.

5.4.2. Nessuna clausola di ubicazione per i riparatori autorizzati

Domanda 75: Il regolamento si applica in caso di restrizione della facoltà, per un riparatore autorizzato all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, di decidere liberamente dove ubicare la propria officina o punti di assistenza aggiuntivi?

No. Tale restrizione non rientra nel campo di applicazione del regolamento. Il riparatore autorizzato deve essere libero di decidere circa l'ubicazione della propria officina e di ogni altro esercizio aggiuntivo in cui fornisce servizi di riparazione e manutenzione¹⁵⁰.

5.4.3. Pezzi di ricambio e riparatori autorizzati

Si invita a consultare anche la sezione 7 della presente pubblicazione.

¹⁴⁹ Cfr. considerando 17.

¹⁵⁰ Articolo 5, paragrafo 3.

Domanda 76: Un fornitore di autoveicoli può cercare di impedire ad un riparatore autorizzato di approvvigionarsi di pezzi di ricambio originali direttamente dal produttore di tali pezzi?

No. Ciò costituirebbe una grave restrizione della concorrenza¹⁵¹.

Domanda 77: Un fornitore può obbligare un riparatore autorizzato a comunicare ai suoi clienti se i pezzi di ricambio utilizzati da quest'ultimo sono originali o di qualità corrispondente?

Al di fuori dei lavori in garanzia, in cui il fornitore può insistere sull'utilizzo di pezzi di ricambio da lui forniti, è considerata una restrizione fondamentale se il fornitore obbliga il riparatore ad informare i clienti circa l'utilizzo di pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente come mezzo per limitare direttamente o indirettamente il diritto del riparatore autorizzato di acquistare e utilizzare tali pezzi di ricambio. In particolare, non può utilizzare tale obbligo per creare nei consumatori l'impressione che detti pezzi sono di qualità inferiore rispetto ai pezzi di ricambio originali forniti dal produttore di veicoli.

Domanda 78: Un riparatore autorizzato può essere obbligato ad eseguire riparazioni in garanzia, a prestare servizi di assistenza gratuiti e servizi in caso di operazioni di revisione di autoveicoli difettosi servendosi di pezzi di ricambio originali forniti dal fornitore di autoveicoli?

Sì. L'articolo 4, paragrafo 1 lettera k) stabilisce che un fornitore di autoveicoli può pretendere che per i suddetti tipi di interventi di riparazione siano utilizzati pezzi di ricambio da lui forniti¹⁵². Tuttavia, in merito ai normali interventi di riparazione e manutenzione di un autoveicolo, non forniti gratuitamente al cliente (ad esempio il controllo dell'auto dopo 30 000 km), il fornitore di autoveicoli non può richiedere l'utilizzo di pezzi di ricambio originali da lui forniti, in quanto ciò costituirebbe una restrizione alla libertà dei riparatori autorizzati di utilizzare per tali interventi di manutenzione pezzi di ricambio originali o di qualità corrispondente forniti da altri fornitori¹⁵³.

Domanda 79: Un fornitore può obbligare un riparatore autorizzato ad utilizzare esclusivamente pezzi di ricambio della propria marca?

Tali accordi, noti come obblighi di non concorrenza¹⁵⁴, stipulati tra il riparatore autorizzato e il fornitore di autoveicoli o tra il riparatore autorizzato e il fornitore di pezzi di ricambio, non beneficiano dell'esenzione per categoria. Tuttavia, l'obbligo di utilizzare pezzi di ricambio di una particolare marca fino al 30%¹⁵⁵ degli acquisti di pezzi di ricambio da parte del riparatore autorizzato non è considerato un obbligo di non concorrenza e può

¹⁵¹ Cfr. articolo 4, paragrafo 1 lettera k).

¹⁵² Interventi di riparazione eseguiti in garanzia significa sostituzione di pezzi di un veicolo danneggiati o difettosi.

¹⁵³ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

¹⁵⁴ Cfr. articolo 1, paragrafo 1, lettera b) e articolo 5, paragrafo 1, lettera a).

¹⁵⁵ Calcolato sulla base del valore dei suoi acquisti di merci di concorrenti relativi all'anno civile precedente.

beneficiare del regolamento¹⁵⁶, nella misura in cui il riparatore autorizzato è libero di acquistare questa merce dal fornitore o da altre fonti designate dal fornitore, ad esempio come le forniture incrociate di altri distributori o riparatori designati¹⁵⁷.

Domanda 80: Il regolamento si applica ad un accordo secondo il quale un fornitore di autoveicoli obbliga un riparatore autorizzato a tenere i pezzi di ricambio per veicoli di diverse marche in aree diverse dell'officina?

No. Ciò costituirebbe una restrizione indiretta al diritto di un riparatore autorizzato a riparare veicoli di altre marche. Tale restrizione non è rientra nel campo di applicazione del regolamento¹⁵⁸. Un fornitore può tuttavia obbligare un riparatore autorizzato a mantenere un sistema specifico per l'immagazzinaggio dei pezzi di ricambio.

Domanda 81: Un fornitore di autoveicoli può cercare di impedire ad un riparatore autorizzato di vendere pezzi di ricambio originali a riparatori indipendenti?

No. Ciò costituirebbe una grave restrizione della concorrenza¹⁵⁹.

5.4.4. Obblighi di non concorrenza per i riparatori autorizzati

Domanda 82: Il regolamento si applica al caso in cui un fornitore di autoveicoli cerchi di impedire ai riparatori autorizzati di riparare veicoli di marche diverse nella medesima officina?

No. Una tale restrizione, diretta o indiretta, non rientra nel campo di applicazione del regolamento¹⁶⁰.

5.4.5. Trasferimento dell'attività di riparatore autorizzato

Domanda 83: Un riparatore autorizzato ha il diritto di vendere la sua officina ad un rivenditore/distributore?

Per rientrare nel campo di applicazione del regolamento, un accordo stipulato tra un fornitore e un distributore o riparatore autorizzato deve prevedere per il distributore o riparatore il diritto di trasferire tutti i suoi diritti e obblighi a qualsiasi altra impresa *dello stesso tipo* scelta dal precedente distributore o riparatore facente parte del sistema di distribuzione che vende o ripara la medesima marca di autoveicoli¹⁶¹.

¹⁵⁶ Cfr. articolo 1, paragrafo 1, lettera b).

¹⁵⁷ Articolo 4, paragrafo 1, lettere b) e c).

¹⁵⁸ Cfr. articolo 5, paragrafo 1, lettera b).

¹⁵⁹ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera i).

¹⁶⁰ Articolo 5, paragrafo 1, lettera b).

¹⁶¹ Articolo 3, paragrafo 3 e considerando 10.

Un riparatore autorizzato, pertanto, deve essere libero di vendere la sua attività di riparazione ad un altro riparatore autorizzato ad eseguire le riparazioni della stessa marca¹⁶². Tuttavia, un fornitore non è tenuto a consentire ad un riparatore autorizzato di vendere la propria officina ad un distributore, poiché un distributore non è un'impresa *dello stesso tipo*. Tuttavia, se il distributore a cui il riparatore desidera vendere la sua officina autorizzata è anche un riparatore autorizzato per la marca in questione, il fornitore non può opporsi alla vendita.

5.5. Operatori indipendenti nel settore del servizio alla clientela

Uno dei principali obiettivi del regolamento (CE) n. 1400/2002 è quello di creare le condizioni per un'effettiva concorrenza nei mercati della riparazione e manutenzione degli autoveicoli, nonché di consentire a tutti gli operatori di tali mercati, compresi i riparatori indipendenti, di offrire servizi di alta qualità. Una concorrenza effettiva è nell'interesse dei consumatori e consente loro di scegliere tra differenti fornitori di servizi di riparazione e manutenzione, compresi quelli autorizzati dal produttore degli autoveicoli e quelli presenti nel settore indipendente.

5.5.1. Accesso alle informazioni tecniche

Affinché la concorrenza sia effettiva, tutti gli operatori indipendenti che offrono servizi di riparazione e manutenzione devono avere accesso alle stesse informazioni tecniche, formazione, apparecchiature e attrezzi disponibili per i riparatori autorizzati. L'approccio del regolamento (CE) n. 1400/2002¹⁶³ è più ampio di quello del regolamento (CE) n. 1475/95¹⁶⁴, sia per quanto riguarda gli operatori a cui è consentito un tale accesso, sia per le attività e strumenti per i quali deve essere reso disponibile l'accesso.

L'accesso deve essere concesso in modo non discriminatorio¹⁶⁵, rapido e proporzionato, tenendo conto delle esigenze dell'operatore indipendente in questione; inoltre deve essere disponibile in una forma utilizzabile.

Negare l'accesso alle informazioni a cui si applica un diritto di proprietà intellettuale o che costituiscono un know-how sarebbe considerato un abuso in circostanze in cui tale rifiuto equivarrebbe ad un abuso della posizione dominante ai sensi dell'articolo 82.

Domanda 84: Chi può essere qualificato come operatore indipendente ai sensi del regolamento?

L'articolo 4, paragrafo 2 del regolamento fornisce un elenco non esaustivo di coloro che possono essere considerati "operatori indipendenti". In termini generali, ai fini del

¹⁶² Articolo 3, paragrafo 3.

¹⁶³ Cfr. articolo 4, paragrafo 2.

¹⁶⁴ Cfr. articolo 6, paragrafi 1 e 12 del regolamento (CE) n. 1475/95.

¹⁶⁵ Non deve esistere discriminazione tra riparatori indipendenti e autorizzati.

regolamento, per operatore indipendente si intende un'impresa¹⁶⁶ che interviene direttamente o indirettamente nella riparazione e manutenzione di autoveicoli¹⁶⁷. Gli operatori indipendenti che intervengono direttamente nella riparazione e manutenzione comprendono riparatori indipendenti (ad esempio carrozzieri, officine indipendenti, catene di riparazione rapida), gli operatori dell'assistenza su strada e i club automobilistici. Tra gli operatori che intervengono indirettamente nella riparazione e manutenzione sono comprese le imprese che pubblicano informazioni tecniche, i distributori di pezzi di ricambio, i produttori di attrezzature o apparecchiature di riparazione e gli operatori che offrono servizi di controllo o formazione per i riparatori, in quanto agevolano il lavoro dei riparatori.

Domanda 85: Chi deve consentire l'accesso alle informazioni tecniche?

Il fornitore di autoveicoli nuovi¹⁶⁸ ha la responsabilità di disporre gli accordi necessari volti a consentire agli operatori indipendenti l'accesso a quanto richiesto. Il fornitore ha tuttavia facoltà di delegare la responsabilità di fornire detto accesso ad un'impresa incaricata della distribuzione delle informazioni tecniche dal produttore di autoveicoli, quale un importatore nazionale della marca in questione.

Domanda 86: A quale tipo di informazioni tecniche deve avere accesso un operatore indipendente?

Gli operatori indipendenti devono avere accesso alle medesime informazioni tecniche a disposizione dei riparatori autorizzati. Ciò riguarda tutte le informazioni necessarie per eseguire riparazioni e manutenzione¹⁶⁹, comprese quelle necessarie all'accesso e riparazione di sistemi elettronici di bordo, compresi i sistemi di diagnostica, nonché le informazioni classiche espresse in una lingua naturale¹⁷⁰ e i dati elettronici. Se un produttore fornisce assistenza tecnica ai suoi riparatori autorizzati attraverso il telefono o un supporto tecnico via Internet, anche agli operatori indipendenti deve essere fornita tale assistenza.

Domanda 87: A quale tipo di attrezzature e apparecchiature deve essere consentito l'accesso ad un operatore indipendente?

Gli operatori indipendenti devono avere accesso alle stesse attrezzature a disposizione dei riparatori autorizzati. Ciò comprende attrezzature manuali e meccaniche, software e

¹⁶⁶ Il termine "impresa" può contemplare una ditta individuale, collettiva, un'associazione o una società.

¹⁶⁷ Questo caso non riguarda, ad esempio, esperti impegnati nell'analisi di incidenti stradali o produttori che desiderano produrre pezzi di ricambio.

¹⁶⁸ Cfr. articolo 4, paragrafo 2, primo comma.

¹⁶⁹ L'accesso riguarda solo le informazioni necessarie ad eseguire attività di riparazione e manutenzione. L'accesso non deve pertanto essere obbligatoriamente consentito per la formazione relativa, ad esempio, alla gestione dell'officina o all'utilizzo di un sistema di contabilità.

¹⁷⁰ Siano esse stampate, registrate a voce, o memorizzate in formato elettronico.

hardware¹⁷¹, strumenti di diagnostica e altre apparecchiature necessarie per eseguire servizi di riparazione e manutenzione. Laddove un fornitore affitti attrezzature ai riparatori autorizzati, le stesse devono essere disponibili anche per gli operatori indipendenti.

Domanda 88: Un operatore indipendente ha diritto a ricevere una formazione?

Gli operatori indipendenti devono avere accesso alla medesima formazione tecnica necessaria per prestare servizi di riparazione e manutenzione in qualità di riparatori autorizzati, la quale comprende corsi di formazione on-line e corsi di formazione che devono essere frequentati di persona dal meccanico o dal tecnico.

Domanda 89: Un fornitore può esigere un pagamento per informazioni tecniche, attrezzature o formazione?

Sì, ma il prezzo non deve essere superiore a quello praticato ai riparatori autorizzati. Se l'articolo in questione è fornito gratuitamente ai riparatori autorizzati, deve analogamente essere fornito gratuitamente agli operatori indipendenti.

Domanda 90: Un fornitore può esigere il pagamento da parte di un operatore indipendente per grandi pacchetti di informazioni quando le uniche informazioni richieste sono quelle necessarie per eseguire un lavoro particolare?

No¹⁷². Il prezzo richiesto per le informazioni deve tenere conto dell'utilizzo che l'operatore indipendente intende farne¹⁷³ e non deve essere così elevato da scoraggiarne l'accesso. Anche se le informazioni possono normalmente essere disponibili per i riparatori autorizzati in pacchetti di notevoli dimensioni, agli operatori indipendenti deve essere consentito di acquistare pacchetti di dimensioni ridotte o singole informazioni. Se, ad esempio, un riparatore desidera lavorare su un modello particolare, non deve pagare per le informazioni relative agli interventi riparativi per l'intera serie di modelli. Similmente, se un operatore di una catena di riparazioni rapide desidera conoscere il corretto valore di pressione dei pneumatici per una serie completa di veicoli, non deve essere obbligato ad acquistare informazioni non relative ai pneumatici.

Domanda 91: Entro quali termini un operatore ha il diritto di ricevere le informazioni richieste?

Le informazioni devono essere fornite agli operatori indipendenti con la stessa rapidità con cui sono disponibili per i riparatori autorizzati¹⁷⁴. Non è pertanto permesso ai fornitori di fornire informazioni agli operatori indipendenti unicamente dopo che queste siano state

¹⁷¹ Compresi hardware e software necessari per interfacciare e riprogrammare sistemi di bordo.

¹⁷² Articolo 4, paragrafo 2 e considerando 26.

¹⁷³ Considerando 26.

¹⁷⁴ Considerando 26.

fornite ai loro riparatori autorizzati. I fornitori provvedono a predisporre le infrastrutture e il personale necessari per fornire le informazioni. Qualora le informazioni siano già state fornite a tutti i riparatori autorizzati, queste devono essere disponibili, su richiesta, per tutti gli operatori indipendenti in termini sufficientemente rapidi da consentire a questi ultimi di eseguire le riparazioni per i clienti senza indebiti ritardi. Qualora le informazioni tecniche siano normalmente fornite ai riparatori autorizzati attraverso collegamenti dati di tipo non comunemente utilizzato dagli operatori indipendenti, le stesse informazioni devono essere rese disponibili su richiesta agli operatori indipendenti attraverso altri strumenti elettronici rapidi quali la posta elettronica o lo scaricamento via Internet.

Le informazioni relative ai nuovi modelli devono essere rese disponibili agli operatori indipendenti contemporaneamente rispetto ai riparatori autorizzati.

Domanda 92: Le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche possono redistribuire informazioni tecniche ricevute da un fornitore di autoveicoli?

Le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche normalmente raccolgono le informazioni da diversi fornitori e le pubblicano in un formato standardizzato che può essere facilmente utilizzato dai riparatori indipendenti, semplificandone pertanto l'accesso. Ciò è importante in particolare per i piccoli operatori indipendenti che riparano autoveicoli di diverse marche e per i quali l'accesso diretto a diversi sistemi di produttori di autoveicoli potrebbe essere troppo difficile o complesso.

Domanda 93: Ai sensi del regolamento, un distributore indipendente di pezzi di ricambio può chiedere ad un produttore il diritto di rivendere le informazioni?

Come le imprese di pubblicazione di informazioni tecniche, i rivenditori indipendenti di pezzi di ricambio hanno il diritto di accedere alle informazioni tecniche per loro utilizzo interno, in altre parole, per accedere in modo efficiente ed accurato al mercato dei pezzi di ricambio. Senza tale accesso non sarebbero in condizione di mantenere informati i loro clienti, i riparatori, circa quali pezzi di ricambio sono necessari per un particolare lavoro.

Se tali informazioni non fossero disponibili presso il punto vendita, i riparatori indipendenti dovrebbero ottenerle successivamente dal fornitore di autoveicoli. Ciò richiederebbe più tempo e risulterebbe più complicato, ponendo i riparatori indipendenti in una posizione di svantaggio nella concorrenza rispetto ai riparatori autorizzati, che ricevono pezzi di ricambio e informazioni tecniche dalla medesima fonte. Se un fornitore dovesse rifiutare di garantire ai distributori indipendenti di pezzi di ricambio il diritto di rivendere informazioni tecniche, ciò impedirebbe una effettiva concorrenza tra riparatori indipendenti e autorizzati, comportando una grave restrizione indiretta della concorrenza¹⁷⁵.

¹⁷⁵ Articolo 4, paragrafo 2 del regolamento.

Domanda 94: Esistono circostanze eccezionali in cui un fornitore può rifiutare di garantire accesso ad informazioni tecniche?

Come eccezione alla regola generale, il regolamento specifica¹⁷⁶ che i fornitori possono 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 elettronici¹⁷⁷ o di manomettere i dispositivi che, per esempio, limitano la velocità degli autoveicoli.

Tuttavia, è chiaro che molti operatori indipendenti si troveranno regolarmente in situazioni in cui l'accesso a questo tipo di informazioni è necessario per lo svolgimento della loro attività. Agli operatori dell'assistenza su strada¹⁷⁸, ad esempio, deve essere consentito di lavorare senza indebite difficoltà. Le informazioni a disposizione della Commissione indicano che un'ampia percentuale di lamentele si riferisce a consumatori che non riescono ad avviare il proprio veicolo sebbene siano in possesso della chiave di accensione. Un altro problema frequentemente riscontrato riguarda i consumatori che non riescono ad aprire il proprio veicolo avendo lasciato le chiavi inserite nel quadro di accensione. In queste circostanze è chiaramente necessario che gli operatori dell'assistenza su strada possano ottenere le debite informazioni per effettuare quanto necessario per consentire al consumatore di rimettersi al volante della propria vettura, anche se questa è dotata di un dispositivo antifurto elettronico. Analogamente, anche i riparatori indipendenti possono trovarsi in situazioni in cui non possono lavorare su un veicolo senza l'accesso ad informazioni di questo tipo. Un esempio potrebbe essere quello in cui la rimozione di una batteria o di un componente elettronico nel corso della manutenzione ordinaria innescasse un dispositivo atto ad immobilizzare il veicolo in caso di furto.

L'eccezione deve pertanto essere interpretata in maniera limitata e i fornitori possono negare unicamente informazioni relative a dispositivi di questo tipo, in assenza di mezzi meno restrittivi di protezione contro furto, ricalibrature o manomissioni. Un metodo meno restrittivo potrebbe essere quello di proteggere un dispositivo che limita la velocità attraverso codici di accesso separati o sistemi di codifica che impediscono qualsiasi modifica del relativo hardware o software standard, ma che consentono ad un riparatore indipendente di installare aggiornamenti del software durante gli interventi di manutenzione e riparazione.

Per quanto riguarda la protezione antifurto, è chiaro che agli operatori dell'assistenza su strada e ai riparatori indipendenti potrebbero essere rese disponibili unicamente alcune informazioni che possono essere utilizzate da chi è in possesso della chiave di accensione di proprietà del consumatore. Un modo alternativo e sicuro per trasmettere le informazioni necessarie per gli interventi di manutenzione o riparazione dell'autoveicolo potrebbero essere l'utilizzo di un collegamento in trasmissione dati compatibile con i requisiti della norma ISO DIS 15764 relativa alla sicurezza del collegamento in trasmissione dati definito anche "tecniche di programmazione *pass-through*" mediante le

¹⁷⁶ Cfr. considerando 26.

¹⁷⁷ Comunemente definito "chip-tuning" (elaborazione centraline elettroniche).

¹⁷⁸ Come i club automobilistici.

quali un veicolo è direttamente collegato al produttore del veicolo, che esegue la riprogrammazione direttamente sull'autoveicolo.

5.5.2. Rapporto tra riparatori indipendenti e autorizzati

Un riparatore indipendente, secondo la definizione di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera m) del regolamento, è un operatore indipendente che fornisce servizi di riparazione e manutenzione per i veicoli di una data marca senza essere stato incaricato dal produttore della marca in questione. I riparatori indipendenti rappresentano una sana concorrenza alla rete dei riparatori autorizzati. Un riparatore può agire in qualità di riparatore indipendente in relazione ad alcune marche e di riparatore autorizzato in relazione ad altre. Un riparatore indipendente può anche essere un distributore (ossia un "rivenditore autorizzato") in relazione ad una o più marche di autoveicoli nuovi.

6. DEFINIZIONE DI MERCATO E CALCOLO DELLE QUOTE DI MERCATO

6.1. Principi di definizione di mercato

La corretta definizione di un mercato rilevante solleva questioni di fatto e può evolvere nel tempo, tra l'altro a seguito delle nuove opportunità introdotte dal regolamento. Gli accordi verticali nel settore automobilistico riguardano numerosi prodotti molto diversi tra loro. Di conseguenza, nonostante il regolamento riguardi un settore specifico, esso non stabilisce i limiti geografici e di prodotto dei mercati a cui si applica. Per quanto concerne la definizione di mercato, la Commissione segue l'approccio descritto nella sua comunicazione su questo argomento¹⁷⁹. Essa tiene inoltre conto delle precedenti decisioni che hanno fornito una definizione molto precisa dei mercati rilevanti¹⁸⁰, valutando i cambiamenti avvenuti in seguito a tali decisioni e considerando a quale livello della catena commerciale le decisioni hanno definito il mercato¹⁸¹. Le linee direttrici sulle restrizioni verticali della Commissione chiariscono, inoltre, questioni specifiche che possono insorgere relativamente agli accordi verticali¹⁸².

Di seguito sono elencati diversi principi stabiliti in queste comunicazioni, utili come guida per determinare il modo in cui i mercati devono essere definiti in virtù del regolamento. Questa spiegazione è fornita a vantaggio del lettore e non intende sostituire queste comunicazioni né pregiudicare la definizione dei mercati data dalla Commissione in un caso specifico.

1. Il regolamento stabilisce che, ai fini della definizione di mercato, occorre valutare la sostituibilità del prodotto dal punto di vista dell'acquirente¹⁸³. D'altra parte, anche la comunicazione sulla definizione di mercato sottolinea, tra gli altri fattori, la sostituzione della domanda in risposta ad aumenti di prezzo ridotti ma duraturi. La valutazione della sostituzione della domanda implica la determinazione della gamma di prodotti o delle aree geografiche considerate come sostituti da parte dell'acquirente e

¹⁷⁹ Comunicazione della Commissione sulla definizione di mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5.

¹⁸⁰ Per esempio, nella decisione della Commissione del 14.3.2000 nel caso n. CONC/M.1672 – Volvo/Scania (GU L 143 del 29.5.2001, pag. 74), gli autocarri sono stati suddivisi in: segmento degli autocarri leggeri (inferiori a 5 tonnellate), segmento degli autocarri medi (tra 5 e 16 tonnellate) e segmento degli autocarri pesanti (superiori a 16 tonnellate) e i mercati sono stati definiti nazionali. L'elenco delle decisioni adottate dalla Commissione in applicazione delle regole comunitarie in materia di concorrenza si può consultare su: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Ne consegue che una definizione di mercato rilevante del prodotto e di mercato geografico rilevante, in una decisione che valuti, per esempio, una concentrazione di costruttori di componenti per autoveicoli, non sia sempre adatta per stabilire il mercato rilevante del prodotto oggetto di un accordo di distribuzione e assistenza che concerne lo stesso componente utilizzato come pezzo di ricambio insieme agli altri pezzi di ricambio necessari per fornire i servizi di riparazione.

¹⁸² Linee direttrici sulle restrizioni verticali, punto V, punti da 88 a 99.

¹⁸³ Articolo 8, paragrafo 1, lettere a), b) e c).

una valutazione della capacità di reazione della domanda a piccoli incrementi di prezzo del 5-10% di carattere permanente¹⁸⁴.

2. In linea con la distinzione riportata dal regolamento, come regola generale si dovrebbero esaminare separatamente le attività di vendita di autoveicoli nuovi, quelle di vendita di pezzi di ricambio e quelle di fornitura di servizi di riparazione e manutenzione¹⁸⁵. Per quanto concerne i pezzi di ricambio, occorre valutare attentamente l'esistenza di effettivi sostituti sul mercato. In alcuni casi possono esistere sostituti¹⁸⁶, in altri no¹⁸⁷.
3. Occorre considerare il livello della catena commerciale a cui viene stipulato un accordo verticale, al fine di valutare la sostituibilità e, di conseguenza, di definire il mercato/i interessato¹⁸⁸. Non si può escludere, per esempio, che gli stessi pezzi di ricambio appartengano a mercati rilevanti differenti in base al livello della catena di produzione o distribuzione in cui viene stipulato l'accordo, per esempio alla prima fornitura franco fabbrica, al commercio all'ingrosso o al dettaglio¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Incremento dei prezzi di vendita modesto ma significativo e non transitorio, il cosiddetto "test SSNIP". Ai fini della definizione di mercato, la comunicazione della Commissione privilegia la sostituibilità della domanda rispetto alla sostituibilità dell'offerta.

¹⁸⁵ È possibile definire singoli mercati che comprendono autoveicoli e pezzi di ricambio, considerando, tra l'altro, la durata di vita del veicolo, nonché le preferenze e il comportamento degli utilizzatori al momento dell'acquisto, cfr. la comunicazione sulla definizione di mercato, punto 56. In pratica, si tratta di decidere se una porzione significativa di acquirenti faccia la propria scelta tenendo in considerazione i costi connessi alla durata della vita del veicolo oppure no. Il comportamento al momento dell'acquisto varia in modo significativo, per esempio, tra acquirenti di autocarri che acquistano e organizzano un parco autocarri tenendo in considerazione i costi di manutenzione al momento dell'acquisto del veicolo (per esempio, contratti cumulativi per l'acquisto e l'utilizzo di autocarri fatturati in base al prezzo per km) e acquirenti di singoli veicoli.

¹⁸⁶ Per esempio i prodotti utilizzati per le operazioni di riparazione o manutenzione semplici. Nel caso delle batterie, per esempio, è possibile installare, in tutta sicurezza, su un particolare modello di automobile, diverse alternative presenti sul mercato.

¹⁸⁷ Poiché sul mercato, per molti pezzi di ricambio specifici per una marca, non esistono fonti di approvvigionamento alternative, i consumatori finali non faranno riparare le proprie automobili con pezzi di ricambio diversi. In assenza di sostituti, i pezzi di ricambio per una marca particolare possono essere definiti come un mercato rilevante del prodotto soggetto all'accordo stipulato tra un fornitore e la sua rete di riparatori autorizzati.

¹⁸⁸ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, punti da 91 a 94.

¹⁸⁹ Gli accordi di fornitura o di vendita all'ingrosso relativi ai componenti o ai pezzi di ricambio possono essere stipulati tra parti che possono svolgere la propria attività in tutti gli Stati membri o in alcuni di essi, definendo, di conseguenza, su tali basi i mercati geografici (vedere, per esempio, la decisione della Commissione del 25.1.2002 nel caso n. COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, in cui la Commissione riteneva che il mercato geografico rilevante per la produzione di rondelle di spessore antivibranti per i dischi dei freni delle automobili comprendesse almeno l'Unione europea). Gli accordi verticali conclusi più a valle, a livello di distribuzione, possono interessare mercati definiti in maniera meno estesa. Gli accordi conclusi al livello immediatamente precedente quello della vendita al dettaglio generalmente possono riguardare acquirenti per i quali risulta appropriata una definizione nazionale o regionale del mercato rilevante.

4. Nel caso della distribuzione di beni finali, quali autoveicoli o forniture di servizi di riparazione o manutenzione ai consumatori finali, la sostituibilità per gli acquirenti che operano in qualità di venditori al dettaglio, come i distributori o i riparatori autorizzati che sono membri del sistema di distribuzione, sarà di norma determinata dalle preferenze degli utilizzatori finali. Qualora, per gli utilizzatori finali, i diversi autoveicoli non siano considerati sostituibili, saranno considerati non sostituibili anche per i distributori che li rivendono al dettaglio¹⁹⁰. Tuttavia, per un prodotto intermedio non riconoscibile nel prodotto finale, le preferenze degli utilizzatori finali non determinano in modo rilevante quelle dell'acquirente, per esempio del costruttore di autoveicoli¹⁹¹.
5. Occorre valutare l'esistenza di catene di sostituzione tra prodotti che non sono direttamente sostituibili. Qualora non esista un preciso precedente per la definizione del mercato rilevante, hanno particolare importanza le possibili catene di sostituzione che devono essere esaminate per le diverse gamme di autoveicoli¹⁹².
6. Per quanto concerne i servizi di assistenza clienti e i pezzi di ricambio, l'accordo verticale tra un fornitore di autoveicoli e la sua rete di riparatori autorizzati per una particolare marca si applica ad un gruppo di beni contrattuali, nonché al servizio assistenza, al supporto e alla concessione dei diritti di proprietà intellettuale. Questa combinazione, insieme a considerevoli investimenti specifici per quella marca, permette alla rete autorizzata di fornire servizi di riparazione per i veicoli della marca in questione. In questi casi, il fornitore calcola le sue quote di mercato sia in base al valore dei beni che fornisce alla sua rete, in particolare i pezzi di ricambio, vale a dire, nel mercato tra fornitori e riparatori, sia in base ai servizi forniti dalla rete, vale a dire nel mercato a valle tra riparatori e utilizzatori finali¹⁹³.

¹⁹⁰ Per esempio due diversi autoveicoli, quali un veicolo commerciale leggero e una lussuosa limousine, non saranno considerati sostituibili per l'acquirente qualora non lo siano per il consumatore finale, indipendentemente dal fatto che lo stesso distributore li acquisti effettivamente entrambi per la rivendita.

¹⁹¹ Per esempio, un componente che deve essere montato sul veicolo può comportare una definizione di mercato del prodotto basata sulle preferenze del costruttore di veicoli. Un accordo verticale concluso tra quest'ultimo e un fornitore di componenti interessa un mercato ipotetico, per esempio, di "sistemi ad iniezione di motori diesel per veicoli leggeri, incluse le autovetture e i veicoli commerciali leggeri" (cfr., per esempio, la decisione della Commissione del 11.7.1996 nel caso n. IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Comunicazione sulla definizione di mercato, punto 57. Date tre categorie (per esempio segmenti) di veicoli A, B e C, di cui A si considera sostituibile con B ma non con C ma B si considera sostituibile con C, il mercato rilevante del prodotto può comprendere veicoli delle categorie A, B e C insieme. Nonostante la mancanza di sostituibilità diretta tra gli estremi A e C, la loro sostituibilità con la categoria "vicina" B può determinare in misura sufficiente il comportamento concorrenziale dei fornitori di A e C.

¹⁹³ Considerando 7. Linee direttrici sulle restrizioni verticali, punto 95.

6.2. Esempi di definizione di mercato e calcolo delle quote di mercato

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 a cui 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 a una stima di questi.

Articolo 1

Definizioni

(...)

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 parte 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.

Ai fini dell'applicazione del regolamento, le quote di mercato rilevante sono quelle detenute dal fornitore, eccetto per gli accordi che comprendono obblighi di fornitura esclusiva¹⁹⁴, per i quali sono pertinenti le quote di mercato dell'acquirente. I termini "fornitore" e "acquirente" nell'ambito del regolamento non si limitano ad indicare la persona giuridica che rappresenta una parte dell'accordo, ma comprendono anche le altre società collegate che insieme formano un'impresa ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1. Di conseguenza, in base al regolamento, in occasione di un accordo concluso per una singola marca che costituisce una persona giuridica distinta, il calcolo delle quote di mercato deve includere le vendite realizzate nel mercato rilevante delle altre marche appartenenti alla stessa impresa, incluse le imprese collegate.

Il calcolo delle quote di mercato può essere illustrato con quattro esempi tipici, sebbene ipotetici. Questa spiegazione viene fornita a vantaggio del lettore e non pregiudica la definizione di mercati presentata dalla Commissione in un caso specifico.

Esempio a): Calcolo delle quote di mercato per un modello specifico di automobile qualora esista una catena di sostituzione tra i mercati di prodotti candidati

Un fornitore è preoccupato del successo riscosso dal nuovo modello di automobile destinato ai consumatori urbani nello Stato membro in cui risiede (segmento C seguendo, per esempio, la classificazione utilizzata dalla Commissione nelle sue relazioni pubblicate due volte all'anno concernenti i prezzi delle automobili o classificazioni simili utilizzate per studi nel settore industriale). Precedenti decisioni della Commissione non hanno definito con precisione il mercato/ i mercati delle autovetture¹⁹⁵. Il fornitore desidera analizzare se la quota elevata di mercato detenuta da questo modello rispetto ai modelli concorrenti, che appartengono allo stesso segmento, ha conseguenze sull'applicazione del regolamento ai suoi accordi di distribuzione. Partendo dal presupposto che, siccome i distributori acquistano su base nazionale, esistono ampie differenze di prezzo e di penetrazione del mercato tra gli Stati membri e il commercio parallelo è minimo, i mercati al dettaglio sono di norma considerati nazionali.

¹⁹⁴ Cfr. definizione dell'articolo 1, paragrafo 1, lettera e).

¹⁹⁵ Le autovetture possono essere suddivise in diversi segmenti in base a fattori oggettivi quali la cilindrata, la carrozzeria e il prezzo. In nessuna delle precedenti decisioni della Commissione si è definito in modo preciso il concetto di mercato rilevante per quanto riguarda le vendite di autovetture ai sensi dell'articolo 81 o del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio del 21 dicembre 1989 relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese (GU L 395 del 30.12.1989; versione corretta GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13). Per quanto riguarda le concentrazioni di costruttori di automobili, anche con le più ristrette definizioni di mercato che prendono in considerazione la classificazione a livello industriale di automobili diverse all'interno di segmenti diversi, la definizione precisa non ha modificato la valutazione del caso. Ai fini dell'applicazione dell'articolo 81, le violazioni in questione riguardavano le restrizioni della concorrenza, significative in base a varie definizioni di mercato, e non era stata fornita una definizione precisa. Per quanto concerne le concentrazioni, cfr. per esempio i casi M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M. 1283, Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover, M.2832 General Motors/Daewoo. Nessuna di queste concentrazioni comportava problemi secondo la più ristretta definizione di mercato. Ai fini dell'applicazione dell'articolo 81, cfr. per esempio, Volkswagen I (1998) e II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

Il prezzo del modello base è di 15 000 euro, ma gli optional aggiuntivi comportano un aumento del prezzo pari al 33% fino ad arrivare a 20 000 euro, ovvero un livello di prezzo simile ai prezzi di vendita dei modelli base del segmento superiore D. Una ricerca di mercato dimostra che esiste una sovrapposizione di prezzi simile con il segmento inferiore B. In tali situazioni, una catena di sostituzione tra i tre mercati di prodotti candidati può giustificare il formarsi di un unico mercato rilevante del prodotto che comprende tutti e tre i segmenti qualora sia possibile stabilire una sostituzione sufficiente tra i segmenti¹⁹⁶. Il fornitore calcola perciò la sua quota di mercato sulla base del numero di tutti i modelli di automobili appartenenti ai segmenti B, C e D, forniti alla sua rete di distribuzione e venduti nel mercato geografico rilevante, vale a dire lo Stato membro, diviso per il numero complessivo di modelli appartenenti ai segmenti B, C e D venduti su tale mercato.

Esempio b): Accordi di distribuzione concernenti le vendite al dettaglio di autovetture tra un costruttore di veicoli e la sua rete di distributori autorizzati

Un fornitore di autovetture commercializza la sua gamma di prodotti attraverso una rete di distributori autorizzati nei 15 Stati membri dell'Unione europea seguendo un sistema di distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi. A tale sistema si applica il regolamento nel caso in cui il fornitore detenga una quota dei mercati rilevanti, soggetti agli accordi di distribuzione, inferiore al 40%. In base alle linee direttrici sulle restrizioni verticali e a decisioni precedenti della Commissione, la vendita al dettaglio viene di norma considerata come un mercato distinto da quello della produzione e della vendita all'ingrosso¹⁹⁷. Siccome attualmente sembra che i distributori acquistino su base nazionale, esistono ampie differenze di prezzo e di penetrazione del mercato tra gli Stati membri e il commercio parallelo risulta minimo, quindi i mercati al dettaglio sono considerati nazionali. La gamma di prodotti comprende molti modelli di automobili acquistati principalmente da consumatori le cui preferenze individuali per un particolare tipo di automobile determinano quelle del distributore autorizzato¹⁹⁸. I modelli di automobili venduti dalla rete sono classificati all'interno dei segmenti B, C e D.

Il fornitore calcola così la/e quota/e di mercato raggiunta/e nell'anno civile precedente per ciascuno di questi tre possibili mercati del prodotto, basata per esempio sui dati pubblici concernenti le immatricolazioni di automobili in ogni Stato membro. Il calcolo comprende

¹⁹⁶ Un esempio della segmentazione esaminata dalla Commissione è il seguente: A: miniauto da città (ad es. Smart), B: automobili di piccole dimensioni (Fiat Punto), C: automobili di medie dimensioni (VW Golf), D: automobili di grandi dimensioni (Volvo S-70), E: automobili di rappresentanza (Audi A6), F: berline di lusso (Mercedes Classe S), S: automobili sportive (Ferrari), M: automobili monovolume (or MPV-VAN, Renault Espace), J vetture sportive utilitarie (incluse le quattro ruote motrici, Suzuki Vitara). Cfr. casi M.416 BMW/Rover e M. 1452 Ford/Volvo. Con una catena di sostituzione è possibile aggregare diversi segmenti in mercati separati del prodotto, così da ottenere un minore numero di mercati rilevanti rispetto ai segmenti. Tuttavia è discutibile il fatto che una catena di sostituzione possa estendersi fino ad includere tutti i segmenti.

¹⁹⁷ Linee direttrici sulle restrizioni verticali, punti 91-92. Cfr. per esempio, riguardo alla distribuzione di automobili, i casi M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Danimarca, M.1036 Chrysler/Distributori (BeNeLux, Germania), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

¹⁹⁸ Cfr. precedente punto 6.1, paragrafo 4.

anche le vendite al dettaglio effettuate dal fornitore attraverso punti di vendita gestiti direttamente¹⁹⁹.

Se le vendite totali di tutte le marche riferite allo stesso fornitore sono inferiori al 40% in ciascuno dei mercati di prodotti candidati B, C e D e per ogni Stato membro, gli accordi soddisfano le condizioni generali stabilite all'articolo 3, paragrafo 1 del regolamento²⁰⁰. Qualora, in uno o più Stati membri, si superi la soglia in uno dei mercati candidati, occorrerà analizzare se una catena di sostituzione potrebbe portare alla delimitazione di un mercato del prodotto più ampio che includa questi tre mercati di prodotti candidati.

Esempio c): Accordi relativi al servizio di assistenza alla clientela tra il costruttore di autoveicoli e la sua rete di riparatori autorizzati

Un costruttore di autovetture organizza una rete di riparatori autorizzati per la sua marca, i quali sono tenuti a rispettare quanto previsto dalla garanzia. Il costruttore fornisce anche alla rete di riparatori i pezzi di ricambio e l'accesso alla logistica della catena di fornitura, al software e ai prodotti protetti dai diritti di proprietà intellettuale. I membri del sistema possono presentarsi quali riparatori autorizzati per quella marca e utilizzare il marchio di fabbrica di quella specifica marca nelle proprie officine di riparazione e a scopo pubblicitario. I riparatori autorizzati devono fare considerevoli investimenti specifici per quella marca che permettano loro di fornire l'intera gamma di servizi di riparazione e manutenzione per tutti i veicoli della marca in questione. Siccome la fornitura alla rete è organizzata su base nazionale e i membri della rete possono acquistare a condizioni commerciali simili sempre su tale base, il mercato nazionale viene considerato il mercato geografico oggetto dell'accordo.

La fornitura di pezzi di ricambio, servizi di riparazione e manutenzione viene considerata distinta dal mercato di vendita dei nuovi autoveicoli in questione²⁰¹. Partendo dal presupposto che, in questo esempio, le ricerche di mercato indicano che, sebbene altri riparatori effettuino realmente servizi di assistenza per automobili della marca in questione non più nuove o eseguano semplici operazioni di manutenzione e riparazione, quali per esempio interventi su scappamento, batterie, pneumatici, solo la rete autorizzata è in grado di fornire ed effettivamente fornisce servizi di assistenza alla maggior parte delle automobili di quella marca all'interno di ciascun mercato geografico. Qualora i proprietari delle automobili non considerino i servizi di riparazione specifici per una marca sostituibili con servizi di riparazione non specifici e se molti pezzi di ricambio specifici per una marca non sono sostituibili con pezzi di ricambio non specifici al fine di fornire quei servizi, il

¹⁹⁹ Articolo 8, paragrafo 2, lettera b).

²⁰⁰ In questo esempio, le quote elevate di mercato detenute da una diversa marca sotto il controllo della stessa impresa di automobili sportive sarebbero irrilevanti qualora tali automobili non fossero incluse nello stesso mercato rilevante oggetto degli accordi di distribuzione. Accadrebbe la stessa cosa qualora le quote elevate di mercato fossero detenute in altri Stati membri che non fanno parte del mercato rilevante oggetto dell'accordo o per prodotti non in concorrenza con il mercato delle autovetture, sia soggetti al regolamento, come i pullman, che non soggetti, come per esempio le motociclette.

²⁰¹ Cfr. il precedente punto 6.1, paragrafo 4; per esempio le automobili in questione sono principalmente acquistate da consumatori finali, hanno una durata di vita media di 12 anni e cambiano di proprietà diverse volte. I costi per il servizio di assistenza non incidono in modo significativo sulla scelta tra veicoli concorrenti al momento dell'acquisto. Vedere anche il caso M.416 BMW/Rover.

valore totale del mercato per la rete autorizzata equivale al valore dei servizi forniti per i veicoli della marca in questione nel mercato nazionale nell'anno civile precedente, o una stima di tale valore²⁰².

In questa situazione, il fornitore dovrebbe calcolare le proprie quota/e di mercato sul mercato/i nazionale/i sia sulla base del valore dei servizi di riparazione e manutenzione forniti dalla rete sia sul valore dei pezzi di ricambio che vende alla sua rete, alcuni dei quali sono esclusivi per quella marca²⁰³. I pezzi di ricambio forniti gratuitamente nel rispetto degli obblighi legali di garanzia non sono inclusi nel calcolo. In questo esempio è possibile che la quota/e di mercato del fornitore e della sua rete superi la soglia del 30% stabilita all'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento per i pezzi di ricambio presenti nella gamma dei suoi prodotti che non sono sostituibili con pezzi di ricambio di altre marche e per quei servizi di riparazione forniti dalla rete autorizzata che non sono forniti da riparatori indipendenti. Ciò dipende dalla penetrazione di mercato da parte dei fornitori indipendenti di pezzi originali specifici di una particolare marca e di pezzi di qualità corrispondente.

Esempio d): Calcolo delle quote di mercato per una rete in franchising di riparatori indipendenti

Un fornitore che non produce autoveicoli organizza una rete di riparatori sotto forma di sistema di distribuzione esclusiva, vale a dire un sistema in cui ad ogni riparatore è attribuita un'area geografica esclusiva. Inoltre applica standard qualitativi alla fornitura di servizi di riparazione, permette alla rete di usufruire dei diritti di proprietà intellettuale e fornisce l'assistenza tecnica e commerciale per il corretto utilizzo di un'immagine legata a una determinata marca. Fornisce direttamente i pezzi di ricambio o stabilisce gli standard per i pezzi che devono essere utilizzati dalla rete al fine di fornire servizi di riparazione e manutenzione. La rete fornisce solo servizi di riparazione e manutenzione semplici per tutte le marche di autoveicoli. Poiché la fornitura alla rete è organizzata su base nazionale e i membri della rete possono acquistare, ed acquistano, a condizioni commerciali simili sempre su tale base, il mercato nazionale viene considerato il mercato geografico oggetto dell'accordo.

- Il regolamento si applica agli accordi relativi alla rete qualora la quota di mercato del fornitore non superi il 30% in qualsiasi mercato rilevante dei prodotti o dei servizi. La rete non fornisce servizi specifici per una determinata marca e i consumatori possono scegliere, rispetto alla gamma di servizi offerti dalla rete, tra fornitori alternativi di servizi rilevanti, quali per esempio reti di riparazione del costruttore di automobili, altre reti di riparazione rapida e singoli riparatori indipendenti. La condizione generale di cui all'articolo 3, paragrafo 1, del regolamento è soddisfatta qualora i concorrenti forniscano il 70% o più nei mercati rilevanti relativi alla riparazione e manutenzione di tutte le autovetture in quello Stato membro e qualora, per ogni categoria di pezzi di ricambio, il valore dei pezzi di ricambio, venduti dal fornitore alla rete, ammonti al 30% o meno del valore d'acquisto dei pezzi utilizzati per le riparazioni sull'intero mercato.

²⁰² Cfr. il precedente punto 6.1, paragrafo 2 e l'articolo 8, paragrafo 1, ultimo comma. Le stime del valore dei servizi forniti possono essere calcolate in base al parco macchine di un'area particolare.

²⁰³ Cfr. articolo 8, paragrafo 1, in particolare lettere b) e c) e punto 6.1, paragrafo 2.

7. DISTRIBUZIONE E ACCESSO AI PEZZI DI RICAMBIO

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 è volto a garantire la concorrenza nel mercato dei pezzi di ricambio. A questo scopo, elenca un numero di restrizioni fondamentali e non consente ai fornitori, in particolare ai produttori di autoveicoli e ai loro importatori, di limitare il diritto dei propri distributori e riparatori autorizzati di ottenere pezzi di ricambio originali e pezzi di ricambio di qualità corrispondente da qualsiasi impresa terza di propria scelta e di utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli²⁰⁴. I produttori di autoveicoli non possono limitare il diritto dei produttori di pezzi di ricambio di vendere pezzi originali o di qualità corrispondente a riparatori autorizzati o indipendenti²⁰⁵. Inoltre, il regolamento (CE) n. 1400/2002 non consente ai fornitori di limitare il diritto dei propri distributori e riparatori autorizzati di vendere pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti, che li utilizzano per gli interventi di riparazione e manutenzione degli autoveicoli²⁰⁶.

Al fine di migliorare le condizioni per una concorrenza efficace, il regolamento (CE) n. 1400/2002 introduce la definizione nuova di “pezzi di ricambio originali”²⁰⁷. Si tratta di pezzi di ricambio la cui qualità è la stessa di quella dei componenti utilizzati per l’assemblaggio di un autoveicolo nuovo. I pezzi di ricambio originali possono essere prodotti dal produttore di autoveicoli, ma la maggior parte è prodotta da costruttori di pezzi di ricambio in base ad accordi di fornitura con il produttore di autoveicoli. Detti pezzi sono fabbricati secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione forniti dal costruttore e in molti casi sono prodotti sulla medesima linea di produzione dei componenti utilizzati per l’assemblaggio dell’autoveicolo.

Il termine “forniti” indica che dette specifiche tecniche e standard di produzione sono utilizzati dal produttore di pezzi di ricambio in questione con il consenso del costruttore ai fini dell’incorporazione nei propri veicoli dei pezzi corrispondenti a quelle specifiche tecniche e standard. Non è tuttavia necessario che detti standard e specifiche tecniche siano stati sviluppati dal costruttore: possono essere il risultato di un programma di sviluppo congiunto o possono essere stati sviluppati esclusivamente dal produttore di componenti o di pezzi di ricambio. Nell’ultimo caso si ritiene che le specifiche tecniche e gli standard di produzione siano forniti dal produttore di pezzi di ricambio con il consenso del costruttore e che il produttore di pezzi possa utilizzarli per la produzione di pezzi di ricambio originali. Inoltre non è necessario, ai sensi del regolamento (CE) n. 1400/2002, che il costruttore di autoveicoli autorizzi esplicitamente il produttore di pezzi di ricambio, che produce i componenti, ad utilizzare dette specifiche tecniche e standard per la produzione e distribuzione di pezzi di ricambio originali: il fatto che tali standard siano disponibili per il produttore di pezzi di ricambio gli consente di utilizzarli per la

²⁰⁴ Articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

²⁰⁵ Articolo 4 paragrafo 1, lettera j).

²⁰⁶ L’articolo 4 paragrafo 1, lettera i) chiarisce questo punto in merito ai sistemi di distribuzione selettiva dei pezzi di ricambio; all’interno di un sistema di distribuzione esclusiva, l’articolo 4, paragrafo 1, lettera b, punto i) vieta ad un fornitore che utilizza un sistema di distribuzione esclusiva di restringere le vendite passive a qualsiasi tipo di cliente.

²⁰⁷ Cfr. la definizione di cui all’articolo 1, paragrafo 1, lettera t).

produzione di pezzi di ricambio originali che non sono forniti al costruttore, ma venduti direttamente ai distributori o riparatori di pezzi di ricambio²⁰⁸.

Poiché in quasi tutti i casi il medesimo produttore di pezzi di ricambio fabbrica componenti e pezzi di ricambio per veicoli utilizzando le medesime specifiche tecniche e standard di produzione, i pezzi di ricambio in questione sono chiaramente “originali”. Tuttavia, in alcuni casi specifici i produttori hanno stipulato accordi di fornitura con produttori di pezzi che fabbricano e forniscono pezzi di ricambio per un solo tipo di veicolo e non ne producono i componenti. Se questi pezzi sono prodotti in base a specifiche tecniche e standard di produzione forniti dal costruttore che corrispondono a quelli utilizzati per la produzione dei componenti, sono anch’essi “pezzi di ricambio originali”.

I “pezzi di ricambio originali” devono essere distinti dai “pezzi di ricambio di qualità corrispondente”²⁰⁹. I pezzi di ricambio di qualità corrispondente sono pezzi della medesima qualità dei componenti utilizzati per l’assemblaggio del veicolo in questione, ma non sono prodotti secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione forniti dal costruttore. Ciò significa che detti pezzi sono della medesima qualità o di qualità addirittura superiore, ma possono ad esempio essere realizzati con un altro materiale o essere verniciati in un altro colore.

Domanda 95: Un accessorio è un pezzo di ricambio?

Dalla definizione di cui all’articolo 1, paragrafo 1, lettera s) si evince che la merce che non è necessaria all’utilizzo dell’autoveicolo in questione, come ad esempio l’autoradio o il lettore CD, un’installazione GSM a viva voce, un sistema di navigazione o una rete portabagagli, che sono normalmente definiti accessori, non sono da considerarsi pezzi di ricambio. Tuttavia, se tali merci sono installate nella linea di produzione del nuovo veicolo e integrate con altri pezzi o sistemi del veicolo, tali merci diventano componenti di quel veicolo e i pezzi necessari a riparare o sostituire tali merci sono pezzi di ricambio (ad esempio i comandi dell’hi-fi integrati nel volante). L’impianto di condizionamento dell’aria o l’apparecchio di controllo della temperatura installati su un camion o un autobus, oppure un dispositivo di allarme o un sistema hi-fi installati su un’auto dopo che questa è uscita dalla linea di produzione del costruttore devono pertanto essere considerati come un accessorio.

Il regolamento (CE) n. 1400/2002 non è applicabile alla distribuzione, riparazione e manutenzione di accessori. La loro distribuzione può rientrare nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 2790/1999.

Domanda 96: I lubrificanti o altri liquidi sono considerati pezzi di ricambio e, in caso affermativo, quali sono le conseguenze?

Fare riferimento alla domanda 2.

²⁰⁸ In effetti ogni restrizione di questa facoltà costituirebbe una restrizione fondamentale ai sensi dell’articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

²⁰⁹ Cfr. anche la definizione di cui all’articolo 1, paragrafo 1, lettera u).

Domanda 97: Cosa si intende per “pezzi di ricambio originali”?

Esistono tre categorie di “pezzi di ricambio originali”.

La prima categoria di pezzi di ricambio originali comprende i pezzi prodotti dal costruttore di autoveicoli. A questi pezzi di ricambio originali si applicano le seguenti regole:

- il costruttore può richiedere ai propri riparatori autorizzati di utilizzare questa categoria di pezzi di ricambio originali per le riparazioni eseguite in garanzia, il servizio di assistenza gratuito e le operazioni di revisione di autoveicoli difettosi²¹⁰;
- il costruttore non può limitare il diritto dei propri distributori a vendere questa categoria di pezzi, attivamente o passivamente secondo il caso, a riparatori indipendenti che li utilizzano per interventi di riparazione e manutenzione di autoveicoli²¹¹; a questo proposito è irrilevante se questi riparatori li utilizzano nella loro officina o per i servizi di assistenza su strada.

La seconda categoria di “pezzi di ricambio originali” si riferisce ai pezzi che sono forniti dal produttore di pezzi di ricambio al costruttore, che li vende ai propri distributori. A questi pezzi di ricambio originali si applicano le seguenti regole:

- al produttore di pezzi di ricambio non si può impedire di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su questi pezzi²¹². Questo diritto comprende anche il diritto di apporre il proprio marchio o logo sugli imballaggi e sulla documentazione di accompagnamento;
- anche il costruttore di autoveicoli può apporre il proprio marchio o logo su questi pezzi;
- al produttore di pezzi di ricambio non può essere impedito di fornire tali pezzi di ricambio a qualsiasi distributore, autorizzato o indipendente, di pezzi di ricambio o a qualsiasi riparatore autorizzato o indipendente²¹³. Al riparatore autorizzato non può essere impedito di utilizzare tali pezzi²¹⁴;
- il costruttore di autoveicoli può richiedere ai propri riparatori autorizzati di utilizzare questa categoria di pezzi di ricambio originali per le riparazioni eseguite in garanzia, per il servizio di assistenza gratuito e per le operazioni di revisione di autoveicoli difettosi²¹⁵;

²¹⁰ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

²¹¹ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera i) o articolo 4, paragrafo 1, lettera b), punto (i).

²¹² Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera l).

²¹³ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera j).

²¹⁴ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

²¹⁵ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

- il costruttore non può limitare il diritto dei propri distributori a vendere questa categoria di pezzi, attivamente o passivamente secondo il caso, a riparatori indipendenti che li utilizzano per interventi di riparazione e manutenzione di autoveicoli²¹⁶; a questo proposito è irrilevante se questi riparatori li utilizzano nella loro officina o per i servizi di assistenza su strada.

La terza categoria di “pezzi di ricambio originali” comprende i pezzi che non sono forniti al costruttore in questione, ma che ciononostante sono prodotti secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione da esso forniti. Il produttore di pezzi di ricambio fornisce questi pezzi ai distributori indipendenti di pezzi di ricambio o direttamente ai riparatori. A questa categoria di pezzi di ricambio originali si applicano le seguenti regole:

- al produttore di pezzi di ricambio non può essere impedito di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il suo marchio o logo su tali pezzi. Ciò comprende anche il diritto di apporre il proprio marchio o logo sugli imballaggi²¹⁷;
- al produttore di pezzi di ricambio non può essere impedito di fornire tali pezzi di ricambio a qualsiasi distributore, autorizzato o indipendente, di pezzi di ricambio o a qualsiasi riparatore autorizzato o indipendente²¹⁸. Al riparatore autorizzato non può essere impedito di utilizzare tali pezzi²¹⁹.

Domanda 98: Il fornitore può richiedere ai suoi riparatori autorizzati di utilizzare solo pezzi di ricambio originali da lui forniti per la normale manutenzione o riparazione di autoveicoli?

No. L’obbligo per un riparatore autorizzato di utilizzare solo pezzi di ricambio originali forniti dal costruttore per la normale manutenzione²²⁰ o riparazione²²¹ di un autoveicolo costituirebbe una restrizione alla libertà del riparatore di utilizzare pezzi di ricambio originali o pezzi di ricambio di qualità corrispondente provenienti da altri fornitori di sua scelta²²².

Domanda 99: L’utilizzo di pezzi di ricambio originali provenienti da fonti diverse rispetto al fornitore o di pezzi di ricambio di qualità corrispondente può incidere sulla garanzia rilasciata dal costruttore?

Se la garanzia rilasciata da un costruttore di autoveicoli dovesse richiedere a riparatori autorizzati o indipendenti di utilizzare pezzi di ricambio originali da lui forniti per la

²¹⁶ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera i) o articolo 4, paragrafo 1, lettera b), punto (i).

²¹⁷ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera l).

²¹⁸ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera j).

²¹⁹ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

²²⁰ Ad esempio l’assistenza ordinaria.

²²¹ Ad esempio dopo un incidente.

²²² Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera k).

normale riparazione e manutenzione eseguite durante il periodo di validità della garanzia (ma non coperte dalla garanzia), ciò costituirebbe una restrizione fondamentale, secondo quanto stabilito all'articolo 4, paragrafo 1, lettera k), e il sistema di distribuzione del costruttore non rientrerebbe più nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 1400/2002.

Domanda 100: I riparatori autorizzati o i distributori di pezzi di ricambio sono autorizzati a vendere i pezzi di ricambio, che sono stati loro forniti dal costruttore, ai riparatori indipendenti?

Sì. Una restrizione sulle vendite dei pezzi di ricambio da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva ai riparatori indipendenti, che utilizzano tali pezzi per fornire servizi di riparazione e manutenzione, costituisce una grave restrizione della concorrenza²²³. Anche una restrizione delle vendite passive di pezzi di ricambio per autoveicoli da parte di membri di un sistema di distribuzione esclusiva costituisce una grave restrizione²²⁴. In entrambi i casi, il sistema di distribuzione del costruttore non rientrerebbe più nel campo di applicazione del regolamento (CE) n. 1400/2002.

Domanda 101: Come si dimostra la qualità dei pezzi di ricambio originali?

Un produttore di pezzi di ricambio che produce pezzi secondo le specifiche tecniche e gli standard di produzione forniti dal costruttore di autoveicoli deve rilasciare un certificato attestante la conformità dei pezzi di ricambio a dette specifiche e standard e che i pezzi prodotti sono della stessa qualità dei componenti utilizzati per l'assemblaggio del veicolo in questione²²⁵. Tale dichiarazione da parte del produttore di pezzi di ricambio può essere stampata sull'imballaggio o su un documento che accompagna il pezzo di ricambio, oppure essere pubblicata su Internet. Il produttore di pezzi di ricambio ha facoltà di decidere se desidera rilasciare tale certificato per proprio conto o fare riferimento ad una certificazione eseguita da un ente indipendente, quale un organismo di certificazione. La certificazione da parte di un ente indipendente non è tuttavia un requisito per qualificare i pezzi di ricambio come pezzi di ricambio originali.

Qualora sia stata rilasciata tale dichiarazione, si presume che i pezzi di ricambio in questione siano pezzi di ricambio originali e un riparatore autorizzato può utilizzarli per gli interventi di riparazione e manutenzione. Tuttavia, se il costruttore o terzi, ad esempio un'associazione dei consumatori o un club automobilistico, sono in grado di dimostrare che un certo pezzo di ricambio o un certo numero di pezzi di ricambio appartenenti al medesimo lotto di produzione sono di qualità inferiore o non sono stati prodotti secondo le specifiche tecniche o gli standard di produzione del costruttore, tali pezzi non possono essere venduti come pezzi di ricambio originali.

²²³ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera i), articolo 3, paragrafo 10, lettera b) e articolo 6, paragrafo 1, punto 3) del regolamento (CE) n. 1475/95.

²²⁴ Cfr. articolo 4, paragrafo 1, lettera b).

²²⁵ Cfr. articolo 1, paragrafo 1, lettera t), terza frase.

Domanda 102: Come si dimostra la qualità dei pezzi di ricambio di qualità corrispondente?

Se un pezzo di ricambio è qualificato come di qualità corrispondente, il produttore di pezzi di ricambio deve essere in grado di certificare in qualsiasi momento che il pezzo è conforme alla qualità del componente corrispondente dell'autoveicolo in questione²²⁶. Al produttore di pezzi di ricambio spetta il compito di rilasciare tale dichiarazione e di renderla nota all'utilizzatore nella stessa maniera utilizzata per i pezzi di ricambio originali (vedi sopra). Tale certificazione deve essere resa disponibile in qualsiasi momento, ossia non solo al momento della vendita del pezzo, ma anche successivamente, ad esempio se si presume che il pezzo sia difettoso.

Domanda 103: Il costruttore o i suoi importatori possono impedire al riparatore autorizzato di approvvigionarsi e utilizzare pezzi di ricambio provenienti dal mercato post-vendita indipendente che offrono la stessa qualità dei pezzi di ricambio della "gamma economica"?

I produttori stessi di autoveicoli oggi giorno immettono sul mercato anche pezzi di ricambio della "gamma economica" attraverso le proprie reti di distribuzione. Si tratta di pezzi di ricambio fabbricati secondo standard definiti recentemente (che differiscono dagli standard utilizzati per i componenti) per i veicoli che non sono più in produzione. Tale restrizione non rientra nel campo di applicazione del regolamento in quanto costituirebbe un obbligo di non concorrenza²²⁷.

Domanda 104: Se un costruttore di autoveicoli conclude un accordo con un produttore di pezzi di ricambio che stabilisce che tutti i diritti di proprietà intellettuale o know-how sviluppati dal produttore di pezzi di ricambio devono essere trasferiti al costruttore, quest'ultimo può utilizzare tali diritti per limitare il diritto del produttore di pezzi di ricambio a distribuire i pezzi prodotti in virtù di tali diritti?

No. Sebbene il regolamento non disciplini questo trasferimento di diritti, i diritti di proprietà intellettuale o il know-how non possono essere utilizzati dal fornitore (costruttore o suoi importatori) per limitare il diritto del produttore di pezzi di ricambio di vendere i pezzi di ricambio in questione ai riparatori autorizzati e indipendenti²²⁸. Se il fornitore dovesse utilizzare tali diritti di proprietà intellettuale o know-how a questo scopo, il regolamento (CE) n. 1400/2002 non si applicherebbe al suo sistema di distribuzione.

²²⁶ Cfr. articolo 1, paragrafo 1, lettera u).

²²⁷ Cfr. articolo 5, paragrafo 1, lettera a).

²²⁸ Articolo 4, paragrafo 1, lettere j) e k).

8. ALLEGATO I – RIFERIMENTI AI PIÙ IMPORTANTI DOCUMENTI CONCERNENTI LE NORME IN MATERIA DI CONCORRENZA NEL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE DEGLI AUTOVEICOLI NELL'UNIONE EUROPEA

Alcuni di questi documenti sono disponibili anche sul sito web della Commissione
http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Regolamento di esenzione per categoria sugli autoveicoli

- 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. *Pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 203 del 1.8.2002, pag. 30.*
- *Decisione del Comitato Misto SEE 136/2002 del 27 settembre 2002 di modifica dell'Allegato XIV (concorrenza) dell'Accordo SEE che ha incorporato il regolamento della Commissione (CE) n. 1400/2002 del 31 luglio 2002 nell'Accordo SEE (non ancora pubblicato in GU);*

Comunicazioni e regolamenti precedenti

- 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. *Pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 145 del 29.6.1995, pag. 25.*
- Opuscolo esplicativo sul 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. *Pubblicato dalla direzione generale IV – Concorrenza, IV/9509/95.*
- Regolamento (CEE) n. 123/85 della Commissione del 12 dicembre 1984, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza alla clientela. *Pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 15 del 18.1.1985, pag. 16.*
- Comunicazione della Commissione concernente il regolamento (CEE) n. 123/85 del 12 dicembre 1984, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli ed il servizio di assistenza alla clientela. *Pubblicata nella Gazzetta ufficiale C 17 del 18.1.1985, pag. 4.*
- Comunicazione della Commissione – Chiarimenti sull'attività degli intermediari nella compravendita di autoveicoli. *Pubblicata nella Gazzetta ufficiale C 329 del 18.12.1991, pag. 20.*

Comunicazioni e regolamenti generali in materia di restrizioni verticali

- 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. *Pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 336 del 29.12.1999, pag. 21.*
- Comunicazione della Commissione – Linee direttrici sulle restrizioni verticali. *Pubblicata nella Gazzetta ufficiale C 291 del 13.10.2000, pag. 1.*
- Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non determinano restrizioni sensibili della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità europea (de minimis). *Pubblicata nella Gazzetta ufficiale C 368 del 22.12.2001, pag. 13.*

Studi

- Frank Verboven, K.U. Leuven e C.E.P.R, "Quantitative Study on the demand for new cars to define the relevant market in the passenger car sector", *settembre 2002*
- Dr. Lademann & Partner, "Customer preferences for existing and potential sales and servicing alternatives in automotive distribution", *dicembre 2001*
- Andersen, "Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned", *dicembre 2001*
- Hans Degryse e Frank Verboven, K.U. Leuven and C.E.P.R, "Car price differentials in the European Union: An economic analysis", *novembre 2000*
- Autopolis, "The Natural Link between Sales and Service", *novembre 2000*

Decisioni recenti (articolo 81)

- Decisione della Commissione del 10 ottobre 2001 contro DaimlerChrysler AG. *Comunicato stampa IP/01/1394 del 10.10.2001. Pubblicata nella Gazzetta ufficiale L 257 del 25.9.2002, pag. 1.*
- Decisione della Commissione del 29 giugno 2001 contro Volkswagen AG. *Comunicato stampa IP/01/760 del 30.5.2001. Pubblicata nella Gazzetta ufficiale L 262 del 2.10.2001, pag. 14.*
- Decisione della Commissione del 20 settembre 2000 contro Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV. *Comunicato stampa IP/00/1028 del 20.9.2000. Pubblicata nella Gazzetta ufficiale L 59 del 28.2.2001, pag. 1.*
- Decisione della Commissione del 28 gennaio 1998 contro Volkswagen AG. *Comunicato stampa IP/98/94 del 28.1.1998. Pubblicata nella Gazzetta ufficiale L 124 del 25.4.1998, pag. 60.*

- La decisione della Commissione del 28 gennaio 1998 contro Volkswagen AG è stata ampiamente confermata dal Tribunale europeo di primo grado nella sua sentenza del 6 luglio 2000 nel caso T-62/98, Volkswagen contro Commissione. *Comunicato stampa della Commissione IP/00/725 del 6.7.2000. Comunicato stampa del Tribunale di primo grado 50/00 del 6.7.2000. Pubblicato nella raccolta della giurisprudenza della Corte 2000, pag. II-02707.*

Altri documenti

- Relazione della Commissione sulla valutazione del regolamento (CE) n. 1475/95 relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 [ora articolo 81, paragrafo 3] del Trattato a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il relativo servizio di assistenza alla clientela, *del 15.11.2000 – COM(2000)743 definitivo.*
- Dibattito pubblico del 13-14 febbraio 2001 sulla distribuzione nel settore degli autoveicoli – Interventi e diapositive di presentazione.
- Relazione concernente i prezzi delle automobili, pubblicata due volte all'anno dalla direzione generale della Concorrenza della Commissione europea.

9. ALLEGATO II – TESTO DEL REGOLAMENTO (CE) N. 1400/2002

Gazzetta ufficiale L 203 del 1.8.2002, pag. 30

Disponibile anche in tutte le lingue ufficiali della Comunità al sito Internet:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

10. INDICE

A

Accessorio	<i>domanda 95</i>
Agente	
Agente definito come acquirente – definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera k)</i>
Agente in un sistema di distribuzione multilivello	<i>domanda 3</i>
Applicazione del regolamento agli accordi di agenzia	<i>domanda 5</i>
Approccio generale del regolamento.....	<i>capitolo 3</i>
Associazione di distributori e riparatori – vendita congiunta.....	<i>domanda 3</i>
Autoveicoli	
Gamma contrattuale – definizione nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera q) e r)</i>
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera n)</i>
Autovettura	
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera o)</i>

C

Campo di applicazione	
Accordi di agenzia	<i>domanda 5</i>
Accordi tra imprese concorrenti.....	<i>domanda 4</i>
Applicazione ai lubrificanti e altri pezzi di ricambio.....	<i>domanda 2</i>
Applicazione del regolamento	<i>punto 4.2</i>
Prodotti e servizi che rientrano nel campo di applicazione del regolamento	<i>punto 4.2.1</i>
Regolamento (CE) n. 2790/1999	<i>domanda 1</i>
Tipi di accordi verticali che rientrano nell’ambito di applicazione del regolamento	<i>domanda 3</i>
Accordi verticali che non rientrano nel campo di applicazione del regolamento.....	<i>domanda 2</i>
Clausola di ubicazione	
Riparatore autorizzato	<i>punto 5.4.2</i>
Tempi di consegna per vendite attraverso punti vendita aggiuntivi	<i>domanda 59</i>
Distribuzione di veicoli commerciali leggeri.....	<i>domanda 16</i>
Punto vendita iniziale.....	<i>domanda 55</i>
Esercizio – punto consegna	<i>domanda 53</i>
Esercizio – punto vendita	<i>domanda 53</i>
Divieto	<i>punto 4.5.2 e domanda 53</i>
Standard per gli esercizi aggiuntivi	<i>domanda 54</i>
Consenso del fornitore.....	<i>domanda 56</i>
Fornitura di veicoli a esercizi aggiuntivi.....	<i>domanda 57</i>
Condizioni	
Condizioni generali per l’applicazione del regolamento	<i>punto 4.3</i>
Condizioni generali su disposizioni da includere negli accordi verticali	<i>punto 4.3.2 e domanda 9</i>
Condizioni specifiche per l’applicazione del regolamento	<i>punto 4.5 e domanda 6</i>
Consumatore	
Benefici del nuovo sistema per i consumatori	<i>punto 5.1</i>
Acquisti transfrontalieri – un distributore può rifiutarsi di vendere ad un cliente?.....	<i>domanda 26</i>
Acquisti transfrontalieri – certificato di conformità	<i>domanda 28</i>
Acquisti transfrontalieri – tempi di consegna per un veicolo nuovo.....	<i>domande 27 e 41</i>
Acquisti transfrontalieri – sconti ed esportazioni	<i>domanda 33</i>
Acquisti transfrontalieri – supplemento per guida a destra.....	<i>domanda 31</i>
Acquisti transfrontalieri – veicolo con guida a destra.....	<i>domanda 30</i>
Acquisti transfrontalieri – specifiche dei veicoli per altri Stati membri	<i>domanda 30</i>
Acquisti transfrontalieri o da un rivenditore che si trova in un’altra zona	
dello stesso Stato membro.....	<i>domanda 41</i>
Dichiarazione di impegno a non rivendere un veicolo.....	<i>domanda 29</i>
Sconti/Riduzioni	<i>domanda 32</i>

Libertà di acquistare all'interno del mercato unico	<i>domanda 25</i>
Hotline di produttori di automobili	<i>domanda 38</i>
Riparazione e manutenzione da parte di riparatori autorizzati	<i>domanda 34</i>
Fissazione del prezzo di rivendita	<i>domanda 32</i>
Garanzia	<i>domande da 34 a 36</i>
Garanzia e riparazione da parte di riparatori indipendenti	<i>domanda 37</i>

D

De minimis	<i>domanda 7</i>
Diritti di proprietà intellettuale	
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, punto i)</i>
Disapplicazione del regolamento	<i>punto 4.7 e domanda 19</i>
Distributore	<i>punto 5.3</i>
Punti di vendita o consegna aggiuntivi	<i>punti 4.5.2 e 5.3.3</i>
Forniture incrociate all'interno del sistema di distribuzione.....	<i>domanda 58</i>
Accordo di distribuzione – periodi di preavviso	<i>punto 5.3.8, domanda 67 e 68</i>
Accordo di distribuzione – motivazioni da fornire nel preavviso.....	<i>domande 70 e 71</i>
Accordo di distribuzione – risoluzione di un accordo.....	<i>punto 5.3.8 e domanda 20</i>
Accordo di distribuzione – risoluzione di un accordo senza preavviso.....	<i>domanda 69</i>
Tempi di consegna per vendite attraverso punti vendita aggiuntivi	<i>domanda 59</i>
Controversie con il fornitore	<i>punto 5.3.5</i>
Marketing tramite e-mail e posta ordinaria	<i>domanda 45</i>
Marketing tramite Internet	<i>domanda 44</i>
Diritto ad essere un riparatore indipendente	<i>domanda 62</i>
Diritto a ricorrere a un esperto o arbitro in caso di controversie	<i>domande 60 e 61</i>
Diritto a subappaltare i servizi di riparazione e manutenzione	<i>punto 5.3.6</i>
Obiettivi di vendita.....	<i>domanda 43</i>
Vendite a consumatori stranieri	<i>domanda 41</i>
Fornitura di veicoli nuovi al distributore	<i>punto 5.3.4, domande 41 e 42</i>
Trasferimento/vendita di un'attività di distributore	<i>punto 5.3.7, domande 10 e da 63 a 66</i>
Distribuzione selettiva	
Distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera h)</i>
Distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera g)</i>

E

Elusione	
Condizioni generali e specifiche per l'applicazione del regolamento.....	<i>domanda 6</i>
Restrizione fondamentale	<i>domande 6 e 11</i>
Entrata in vigore del regolamento	<i>punto 4.8</i>
Esenzioni	
Esenzione per categoria.....	<i>domanda 6</i>
Esenzione individuale	<i>domande 6, 8 e 17</i>

I

Imprese	
Imprese concorrenti - definizione nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera a)</i>
Imprese collegate - definizione nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 2</i>
Imprese del sistema di distribuzione - definizione nel regolamento ..	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera v)</i>
Informazioni tecniche	<i>punto 5.5.1</i>
Accesso – entro quali termini devono essere fornite?	<i>domanda 91</i>
Costi di accesso	<i>domanda 90</i>
Eccezione all'accesso ad informazioni tecniche	<i>domanda 94</i>

Ridistribuzione da parte dell'editore	<i>domanda 92</i>
Ridistribuzione da parte del distributore di pezzi di ricambio.....	<i>domanda 93</i>
Tipi di informazioni tecniche che devono essere rese disponibili	<i>domanda 86</i>
Chi è obbligato ad offrire le condizioni necessarie per consentire l'accesso?	<i>domanda 85</i>
Intermediario.....	<i>punto 5.2</i>
Documenti aggiuntivi relativi all'identità del cliente	<i>domanda 39</i>

K

Know how

Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera j)</i>
----------------------------------	--

L

Leasing

Servizi di leasing da parte del distributore	<i>punto 5.3.1.2</i>
Impresa di leasing come utilizzatore finale ai sensi del regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera w)</i>
Vendita di veicoli per costituire un magazzino	<i>domanda 49</i>
Richiesta di una copia del contratto di leasing	<i>domanda 48</i>
Rivendita di autoveicoli nuovi	<i>domanda 47</i>
Vendite a imprese di leasing	<i>punto 5.3.1.2 e domande da 46 a 49</i>
Linee direttrici sulle restrizioni verticali	<i>punto 4.3.1</i>

Lubrificanti

Applicazione del regolamento	<i>domanda 2</i>
Da considerare come pezzi di ricambio - definizione nel regolamento..	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera s)</i>
Prestiti di tipo commerciale	<i>domanda 15</i>
Periodo transitorio.....	<i>domanda 24</i>

M

Mercato

Calcolo delle quote di mercato.....	<i>punto 6.2</i>
Esempi di definizione di mercato.....	<i>punto 6.2</i>
Definizione del mercato.....	<i>capitolo 6 e punto 6.1</i>
Soglie di quota di mercato	<i>punto 4.3.1</i>
Multimarca	<i>punto 4.5.1</i>
Bonus per distributori monomarca.....	<i>domanda 50</i>
Salone di esposizione	<i>domande 51 e 52</i>
Condizioni specifiche	<i>domanda 14</i>

O

Obbligo di non concorrenza	<i>punto 4.5.1</i>
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera b)</i>
Acquisto di beni da altri fornitori	<i>domanda 13</i>
Prestiti di tipo commerciale	<i>domanda 15</i>
Operatore indipendente.....	<i>punto 5.5 e domanda 84</i>
Accesso alle informazioni tecniche	<i>punto 5.5.1</i>
Accesso alle attrezzature e alle apparecchiature.....	<i>domande 87 e da 89 a 91</i>
Accesso ai corsi di formazione.....	<i>domanda 88</i>
Costi di accesso alle informazioni tecniche, ai corsi di formazione, ecc	<i>domanda 89</i>
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 4, paragrafo 2, comma 4</i>
Riparatore indipendente – definizione nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera m)</i>

Distributore di pezzi di ricambio indipendente	<i>domande 84 e 93</i>
Rapporto con il riparatore autorizzato	<i>punto 5.5.2</i>
Riparazioni durante il periodo di garanzia	<i>domanda 37</i>
Operatore dell'assistenza su strada	<i>domanda 84</i>

P

Periodo transitorio.....	<i>punto 4.8</i>
Accordi per la distribuzione di lubrificanti	<i>domanda 24</i>
Applicazione a accordi esistenti.....	<i>domanda 21</i>
Nomina dei riparatori	<i>domanda 22</i>
Attività multimarca	<i>domanda 23</i>
Recesso dai contratti durante il periodo transitorio	<i>domanda 20</i>
Pezzi di ricambio	
Informazioni per i consumatori	<i>domanda 77</i>
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera s)</i>
Distribuzione.....	<i>capitolo 7</i>
Pezzi di ricambio “gamma economica”	<i>domanda 103</i>
Diritti di proprietà intellettuale del produttore di pezzi di ricambio.....	<i>domanda 104</i>
Pezzi di ricambio di qualità corrispondente - definizione	
nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera u)</i>
Pezzi di ricambio originali	<i>domanda 97</i>
Pezzi di ricambio originali - definizione nel regolamento	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera t)</i>
Qualità dei pezzi di ricambio di qualità corrispondente.....	<i>domanda 102</i>
Qualità dei pezzi di ricambio originali.....	<i>domanda 101</i>
Vendita a riparatori indipendenti.....	<i>domanda 100</i>
Approvvigionamento direttamente dal produttore di pezzi di ricambio	<i>domande 76 e 79</i>
Supermercato	<i>domanda 2</i>
Utilizzo di pezzi originali forniti dal fornitore	<i>domanda 98</i>
Garanzia e utilizzo di taluni pezzi di ricambio.....	<i>domanda 99</i>
Garanzia, servizio di assistenza gratuito e operazioni	
di revisione di autoveicoli difettosi	<i>domanda 78</i>

R

Restrizioni fondamentali	
Spiegazione generale	<i>punto 4.4</i>
Revoca del beneficio del regolamento	<i>punto 4.6 e domanda 18</i>
Riparatore autorizzato.....	<i>punto 5.4</i>
Definizione nel regolamento.....	<i>articolo 1, paragrafo 1, lettera l)</i>
Controversie relative a questioni contrattuali	<i>punto 5.3.5</i>
Come si diventa riparatore autorizzato	<i>punto 5.4.1 e domande da 72a 74</i>
Divieto della clausola di non ubicazione	<i>punto 5.4.2</i>
Obbligo di non concorrenza	<i>punto 5.4.4 e domanda 82</i>
Pezzi di ricambio – informazione dei consumatori.....	<i>domanda 77</i>
Pezzi di ricambio – da differenti fornitori e organizzazione del magazzino	<i>domanda 80</i>
Pezzi di ricambio – vendite a riparatori indipendenti.....	<i>domanda 81</i>
Pezzi di ricambio - approvvigionamento diretto dal produttore	
di pezzi di ricambio.....	<i>domanda 76</i>
Pezzi di ricambio – uso per riparazioni effettuate in garanzia, servizio di assistenza	
gratuito e operazioni di revisione di autoveicoli difettosi	<i>domanda 78</i>
Pezzi di ricambio – utilizzo dei pezzi di ricambio da un fornitore di veicoli.....	<i>domanda 79</i>
Trasferimento/vendita di attività commerciali.....	<i>punto 5.4.5</i>
Riparazione e manutenzione	<i>punto 5.1.2</i>

S

Servizi di assistenza punto 5.1.2
Spazio economico europeo – applicazione del regolamento..... capitolo 1

V

Veicoli commerciali leggeri domanda 16
 Definizione nel regolamento..... articolo 1, paragrafo 1, lettera p)
 Clausola di ubicazione..... domanda 16
Vendite
 Vendite attive domande 12 e 40
 Vendita multimarca..... punti 4.5.1 e 5.3.2
 Vendite passive domande 12 e 40
 Vendite a imprese di leasing..... domanda 46
Verticale
 Accordo - definizione nel regolamento articolo 1, paragrafo 1, lettera c)
 Restrizione - definizione nel regolamento..... articolo 1, paragrafo 1, lettera d)