

GUIDA ALL'APPLICAZIONE DELLA "NEW BER"

LIBERTA' DI SCELTA E GARANZIA



**manutenzione e tagliandi
dove vuoi, da chi vuoi**

Redatta da Confartigianato Autoriparazione con la collaborazione di Marc Aguetz

Hella : Il prodotto giusto nel posto giusto al momento giusto.

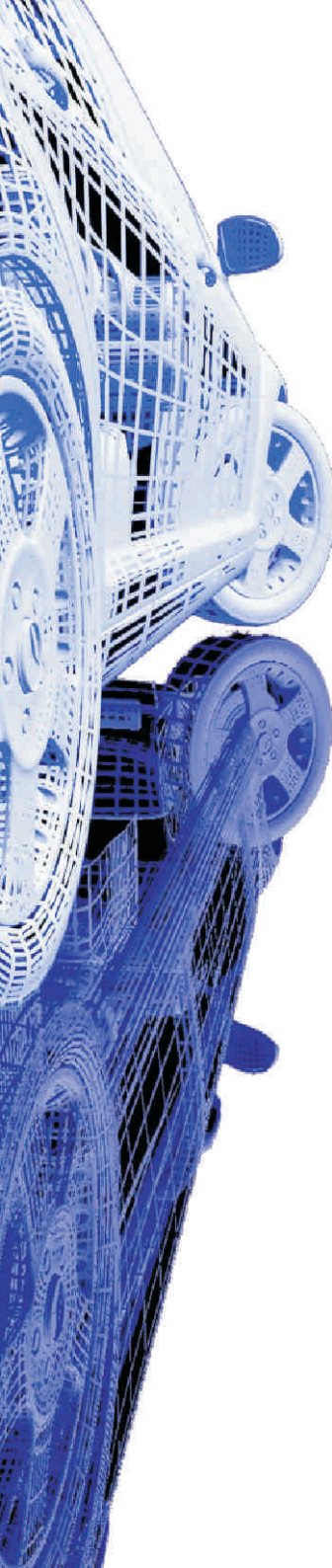


Una gamma completa ed il supporto alle vendite sono due fattori importanti per un buon servizio. Hella garantisce entrambi con una disponibilità del 95% e con consegne veloci ed affidabili.



*Idee per
l'auto del futuro*

Via B. Buozzi, 5 20090 - Caleppio di Settala (MI) Telefono : 02.98835.1
Fax : 02.98835.835-836 E-mail : infoitalia@hella.com Internet : www.hella.it



**Guida al nuovo regolamento per esenzione di categoria ("NEW BER")
Reg. 461/2010 del 28 maggio 2010 (per quanto riguarda la
distribuzione ricambi e i servizi di manutenzione e riparazione dei
veicoli.**

"Non fare agli altri quello che non vorresti ti sia fatto" Voltaire, Trattato sulla tolleranza, 1763

"Fai agli altri quello che vorresti ti sia fatto" Sonny Barger, Freedom, 2005

"Sono fermamente convinto che il nuovo quadro normativo apporterà vantaggi tangibili ai consumatori con un abbassamento dei costi per le riparazioni e la manutenzione che incidono eccessivamente sul costo totale di una macchina durante l'arco della sua durata. Anche il costo della distribuzione risulterà ridotto grazie alla soppressione delle norme troppo restrittive." Joaquin Almunia, Vicepresidente della Commissione e Commissario responsabile per la concorrenza

Redatta da Confartigianato Autoriparazione con la collaborazione di Marc Aguetaz

Sommario

Introduzione

A- Obiettivi del nuovo regolamento

B- Cosa cambia concretamente per le officine ?

C- Sintesi delle nuove regole

D- Quali sono gli altri elementi del quadro legislativo nel quale opero ? (limitatamente ai rapporti con i clienti)

Conclusione:

C'è ancora futuro per l'autoriparazione indipendente ?

Introduzione

La Commissione europea ha adottato il 27 maggio 2010 le nuove norme di concorrenza per gli accordi tra i produttori di autoveicoli e i loro rivenditori, riparatori e distributori autorizzati di pezzi di ricambio.

Queste nuove norme sono entrate in vigore per la distribuzione dei ricambi e i servizi di manutenzione e riparazione dei veicoli dal 1 giugno 2010.

Per la distribuzione dei veicoli nuovi (a 3 e più ruote, i veicoli a due ruote non sono contemplati dal nuovo regolamento, ndr) le norme saranno applicate dal 31 maggio 2013. Per la vendita dei veicoli nuovi, il regolamento 1400/2002 rimane quindi in vigore per altri 3 anni.

Le nuove norme hanno, in particolare, l'obiettivo di accrescere la concorrenza sul mercato della riparazione e della manutenzione migliorando l'accesso alle informazioni tecniche necessarie per le riparazioni e agevolando il ricorso a pezzi di ricambio alternativi.

Il nuovo regolamento dovrebbe anche permettere alla Commissione di combattere le pratiche abusive dei Produttori di veicoli per quanto riguarda le garanzie, che tendono ad esigere che il servizio Post vendita sia effettuato soltanto dalle officine autorizzate. I produttori di automobili non potranno più subordinare l'applicazione della garanzia al fatto che il cambio dell'olio e altri servizi automobilistici siano effettuati esclusivamente nelle officine autorizzate. Naturalmente, i produttori possono esigere che le riparazioni coperte dalla garanzia – e a carico del produttore – siano realizzate nell'ambito della rete di officine autorizzate.

La Commissione intende inoltre monitorare costantemente la situazione sui mercati della distribuzione degli autoveicoli e dei pezzi di ricambio, così come sul mercato della fornitura di servizi di riparazione e manutenzione. Questa attività di controllo dell'applicazione del regolamento si svolgerà in cooperazione con le autorità nazionali preposte alla concorrenza e con le parti interessate (in Italia, Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato, www.agcm.it).



A- Obiettivi del nuovo regolamento

Il presente fascicolo si concentrerà sulle implicazioni del nuovo regolamento nell'attività quotidiana dei riparatori italiani, tralasciando gli aspetti che riguardano principalmente la vendita delle vetture nuove.

Le nuove norme (che introducono un limite di quota di mercato del 30% al di là del quale gli accordi tra produttori e riparatori autorizzati non saranno più coperti da un'esenzione per categoria) si allineano al quadro generale (regolamento di esenzione per categoria riguardo alle restrizioni verticali n. 330/2010, adottato il 20 aprile 2010 e gli orientamenti aggiuntivi pubblicati in Gazzetta Ufficiale UE del 5 maggio 2010).

Poiché le reti di riparatori autorizzati detengono generalmente una quota di mercato superiore al 30%, il principale cambiamento è che gli accordi fra i costruttori automobilistici e le loro reti di riparatori autorizzati e distributori di pezzi di ricambio non beneficeranno più dell'esenzione automatica. Inoltre, il regolamento 461 elenca tre restrizioni fondamentali che costituiscono una violazione delle norme di concorrenza sul mercato dei pezzi di ricambio, che si aggiungono a quelle previste dal regolamento generale (330/2010).

La Commissione cerca, attraverso le linee direttrici di questo regolamento e con gli orientamenti aggiuntivi pubblicati nella Gazzetta Ufficiale Europea di dotarsi dei mezzi per **combattere** eventuali **abusi a danno dei consumatori**, come, tra i più sentiti, il rifiuto di consentire l'accesso alle informazioni tecniche ai riparatori indipendenti, e di aumentare la concorrenza tra i riparatori autorizzati e quelli indipendenti.

Le nuove norme miglioreranno l'accesso dei riparatori a pezzi di ricambio alternativi, in quanto il costo dei ricambi incide significativamente sul prezzo delle riparazioni pagate dall'automobilista.

Tutto ciò riveste un'importanza particolare per i consumatori dal momento che i costi per le riparazioni rappresentano (escluso il carburante) circa il 40% delle spese che i proprietari di autoveicoli devono affrontare (bollo, assicurazione e manutenzione, escluso il risarcimento dalle assicurazione) e che tali costi, sempre secondo la Commissione, sono aumentati negli ultimi anni.

Le condizioni di concorrenza sul mercato dei servizi di assistenza post vendita per gli autoveicoli ha, inoltre, una rilevanza diretta in termini:

- di sicurezza pubblica (la guida di un autoveicolo riparato in modo scorretto può rivelarsi pericoloso).
- di danni alla salute pubblica e all'ambiente (a causa delle emissioni di CO₂ e di inquinanti atmosferici se l'autoveicolo non è stato sottoposto a manutenzione regolare).

B- Le nuove regole

Quali norme sostituisce questo regolamento?

“BER 2002”, “Legge Monti” o Regolamento 1400/2002: sono diverse denominazioni dello stesso e identico impianto legislativo, approvato a metà del 2002 in vigore per un periodo di 8 anni. E' arrivato a scadenza il 31 maggio 2010, ed è stato sostituito dal 1 giugno 2010 con un nuovo regolamento (461/2010). La durata del nuovo regolamento è di 13 anni, e scade il 31 maggio 2023. Viene anche chiamato “New Ber”.

Cosa vuol dire l'acronimo “BER”? Cos'è l'esenzione per categoria?

BER è l'acronimo di “Block Exemption Regulation”, in italiano Regolamento per Esenzione di Categoria. Le regole guida della concorrenza all'interno del “mercato interno” (vale a dire il grande mercato che rappresenta gli oltre 600 m di consumatori dei 27 paesi membri dell'Unione Europea) sono racchiuse in 3 articoli del Trattato di Funzionamento dell'Unione Europea: gli articoli 101, 102 e 106. In particolare, l'art. 101, § 1 recita:

1. “Sono incompatibili con il mercato interno 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 interno ed in particolare quelli consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero 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 di 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.”

Il § 2 rende nulli questi contratti:

- 2. “Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente art., sono nulli di pieno diritto.”

Il § 3 lascia però una porta aperta:

3. “Tuttavia, le disposizioni del § 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e
- 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, ed evitando di:

- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.”

Il legislatore ha ritenuto opportuno prevedere che alcune esenzioni a queste regole fondamentali possano essere rese necessarie. Per questo è stato emanato il 20 aprile 2010 un regolamento generale sulla concorrenza e gli accordi verticali (*), il regolamento 330/2010 “**relativo all'applicazione dell' articolo 101, § 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate**”. Questo regolamento prevede delle esenzioni per categoria per tutti i settori delle attività economiche, purché siano rispettati dei parametri al fine di tutelare la concorrenza a beneficio del consumatore.

Approntato il testo del regolamento generale sulla concorrenza e gli accordi verticali, la Commissione ha potuto precedere all'approvazione del testo del regolamento 461/2010 “**relativo all'applicazione dell'art. 101, § 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico**”.

A chi è destinato?

Il regolamento (la New Ber), si applica dal 1 giugno 2010 per l'acquisto, la vendita e la rivendita dei pezzi di ricambio e la fornitura di riparazione e manutenzione veicoli.

Esso riguarda gli accordi verticali (accordo tra due aziende che occupano due livelli diversi della catena di distribuzione o di produzione) tra Costruttori e le loro reti di officine autorizzate e distributori autorizzati di ricambi, e tra Costruttori e Produttori di componenti destinati all'assemblaggio finale dei veicoli.

Per quanto riguarda l'acquisto, la vendita e la rivendita di veicoli nuovi, il regolamento 1400/2002 si applicherà fino al 31 maggio 2013. Dal 1 giugno 2013, si applicherà il regolamento 330/2010 con le particolari e limitate esenzioni previste negli accordi verticali tra Costruttori di veicoli e le loro reti.

Cosa cambia per il mercato della riparazione e della manutenzione dei veicoli rispetto al regolamento 1400/2002?

Il nuovo regolamento fissa delle norme che tengono conto dell'intensità della concorrenza sui mercati della distribuzione degli autoveicoli nuovi, dei pezzi di ricambio e su quelli della fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione.

Secondo la Commissione e gli studi realizzati dalla stessa (Analisi del mercato SEC/2008 del 28 maggio 2008), la concorrenza sui mercati della riparazione e manutenzione e della distribuzione di pezzi di ricambio appare meno intensa: perciò i consumatori potrebbero essere danneggiati da pratiche anticoncorrenziali che facciano aumentare i costi di riparazione.

Sempre secondo lo studio del 2008, a differenza dei prezzi degli autoveicoli, appare che negli ultimi anni il costo di un lavoro medio di riparazione è aumentato.

La Commissione ha pertanto predisposto un regime più rigoroso per i mercati della manutenzione e della riparazione, che faciliterà l'applicazione delle norme. Le aree di criticità individuate sono:

- a- il negato accesso alle informazioni tecniche;
- b- il negato accesso ai pezzi di ricambio;
- c- il rifiuto di onorare le garanzie se i consumatori fanno riparare il veicolo presso officine indipendenti.

Quali sono concretamente i cambiamenti nel quotidiano?

Il regolamento 461/2010, con particolare riguardo alla distribuzione dei ricambi e ai servizi di manutenzione dei veicoli, indica 6 aree destinate a migliorare la concorrenza tra le reti dei costruttori e le officine di riparazioni multi marche (che la Commissione chiama Indipendenti):

- 1- accesso ai ricambi da parte delle officine indipendenti (i distributori ricambi della rete dei Costruttori devono vendere alle officine indipendenti);
- 2- possibilità per i Componentisti e i Distributori indipendenti di vendere direttamente alle officine multimarche e ai riparatori della reti dei Costruttori;
- 3- possibilità per i Componentisti di apporre il loro marchio sui pezzi accanto al marchio del costruttore;
- 4- accesso alle informazioni tecniche;
- 5- evitare gli abusi legati alle garanzie, sia legali che estese;
- 6- accesso alle reti di riparatori autorizzati.

Come posso fare per disporre dei ricambi che solo il costruttore e la sua rete distribuiscono?

Il “concessionario”, in quanto distributore autorizzato di pezzi di ricambi, rimane l'interlocutore privilegiato del rapporto commerciale. Il concessionario è libero di determinare il prezzo di vendita (art 4, 330/2010).

Perché serve la doppia marcatura dei componenti della vettura?

L' Art. 5 lettera c) del regolamento 461/2010 prevede che un costruttore di autoveicoli, che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli, non possa vietare al fornitore di detti componenti, la facoltà di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio. Viene sancito, in questo modo, un principio fondamentale relativamente agli accordi di fornitura di pezzi di ricambio.

La motivazione è chiara: “offrire ai consumatori una scelta più ampia, i riparatori e i consumatori dovrebbero poter individuare quali pezzi di ricambio provenienti da fornitori alternativi ...”

Come potrò accedere alle informazioni tecniche?

All'inizio degli anni 2000, la sfida per l'autoriparazione indipendente era la capacità di accedere alle informazioni tecniche. Molta strada è stata fatta. Il regolamento ne apre una nuova.

I produttori di attrezzature e gli editori di informazioni tecniche sono e saranno in grado, senza ricorrere a “reverse engineering” come in passato, di mettere a disposizione dati e banche dati utili ad operare. Col nuovo regolamento, il legislatore è voluto andare oltre, stabilendo nella direttiva 715/2007, e successive modificazioni e integrazioni, che il **costruttore deve mettere a disposizione** i dati richiesti:

- a prezzo equo, considerando l'uso che ne fa l'officina multimarca;
- in tempi pari a quelli dell'officina autorizzata/concessionario;
- senza pagare per dati che non servono;
- utilizzando formati standardizzati.

Probabilmente, il “pay per view” via internet sarà un media privilegiato per questo flusso di informazioni. Inoltre, a mio parere, un ulteriore canale per la fornitura di informazioni tecniche saranno, sicuramente, gli stessi concessionari che, in molti casi, sono anche fornitori di ricambi delle officine multimarca.

Quali sono i vantaggi per l'autoriparatore multimarca (indipendente)?

Occorre non perdere di vista che l'obiettivo del legislatore, nell'emanare regolamenti per il mercato interno (il grande mercato dei 27 paesi dell'UE), è il beneficio del consumatore. L'esperienza del regolamento 1400/2002 ha messo in evidenza che la concorrenza sul mercato della manutenzione e della riparazione dei veicoli è meno intensa che per il mercato della vendita del veicolo nuovo. C'è la volontà da parte del legislatore di ridurre i costi di manutenzione e anche di migliorare la qualità della riparazione (implicazione ambientale e di sicurezza). In tale ottica, i riparatori indipendenti diventano un fondamentale fattore di concorrenza nei confronti della rete dei costruttori. Per poter esercitare questa pressione, devono essere in grado di aver i mezzi per intervenire in modo efficace sugli autoveicoli. Per farlo, devono essere messi nelle condizioni di disporre dei ricambi e delle informazioni tecniche per identificare i guasti e procedere al ripristino della vettura nello stato di buon funzionamento. Questo regolamento consente al riparatore indipendente di poter operare sul mercato.

Cosa cambia per me autoriparatore nel mio quotidiano?

Con l'entrata in vigore del Regolamento 461/2010, al cosiddetta New Ber, quale naturale evoluzione del Regolamento 1400/2002 cosiddetto ex Monti, il Legislatore europeo ha inteso garantire all'automobilista la libertà di scelta, evitando che possa diventare "ostaggio" di un fornitore dal quale dipenderebbe in modo eccessivo. Di fatto, l'automobilista potrà rivolgersi presso un riparatore indipendente, oppure preferire il concessionario che gli ha venduto la vettura nuova, o un'altra officina autorizzata del costruttore.

In una battuta: le regole del mercato rimangono sotto il segno della concorrenza. Per quale motivo allora un automobilista deve scegliere la mia officina oppure andare da un altro riparatore? Qui entriamo nello spazio delle domande che ogni attore economico si deve fare: quale servizio voglio offrire, a che prezzo, in che tipo di officina, come e cosa desidero comunicare al mio cliente?

Posso quindi fare i tagliandi sulle vetture nuove senza far perdere la garanzia al mio cliente?

Lo prevedeva già il regolamento del 2002. Il nuovo testo mette l'enfasi su questo aspetto: (cap. IV art.2 comma 69) "...omissis ... se il fornitore e i membri della sua rete autorizzata riservano, esplicitamente o implicitamente, le riparazioni di determinate categorie di veicoli ai membri della rete autorizzata. Ad esempio se la garanzia legale (24 mesi) o estesa del costruttore nei confronti dell'acquirente è subordinata al fatto che l'utilizzatore finale faccia effettuare il lavoro di riparazione e manutenzione non coperto dalla garanzia solo nell'ambito delle reti di riparatori autorizzati".

Lo stesso vale per le condizioni di garanzia che impongono il ricorso a pezzi di ricambio col marchio del costruttore per le sostituzioni non coperte dalla garanzia.

Quali sono le tipologie di veicoli che sono interessati da questo regolamento?

Vetture, veicoli commerciali e mezzi pesanti. In altre parole, gli autoveicoli con tre e più ruote. Sono esclusi I motoveicoli.

Quali sono le diverse tipologie di ricambi che prevede il regolamento?

I succedanei dei pezzi che recano il marchio del Costruttore (pezzi OEM) includono:

1. pezzi originali fabbricati e distribuiti dai fornitori di equipaggiamenti originali (pezzi OES);
 - a) Le parti originali sono costruite conformemente alle specifiche e alle norme di produzione di parti per l'assemblaggio del veicolo. Includono le parti costruite sulla stessa linea di produzione di tali parti.
 - b) Salvo prova contraria, si presume costituiscano parti originali se il costruttore delle stesse certifica che hanno qualità equivalente ai componenti utilizzati per l'assemblaggio del veicolo e sono state costruite conformemente alle specifiche e norme di produzione del veicolo (art 3, § 26, direttiva 2007/46/CE del 5 settembre 2007, ripreso negli orientamenti).

2. pezzi fabbricati da produttori di pezzi di ricambio "di qualità equivalente" a quelli dei ricambi originali "di qualità sufficientemente elevata in modo che il loro uso non comprometta la reputazione della rete autorizzata in questione".

Come posso salvaguardarmi/tutelarmi per quanto concerne la qualità dei pezzi di ricambio che installo sulle vetture?

Il nuovo regolamento individua con maggiore precisione, rispetto al precedente regolamento, le varie tipologie dei ricambi. Inoltre, la doppia marcatura dovrebbe permettere una più facile identificazione del produttore del ricambio e, quindi, la possibilità di reperire questo componente nel mercato indipendente.

Inoltre, altri testi legislativi definiscono il contesto legale connesso alla garanzia ed il diritto di rivalsa dell'autoriparatore sul suo fornitore in caso di richiesta di garanzia di un automobilista.

Le officine Autorizzate sono sempre obbligate ad acquistare i ricambi del Costruttore ?

Il legislatore dichiara che è difficile far rientrare nell'esenzione per categoria gli accordi che obbligano i riparatori autorizzati ad acquistare i pezzi di ricambio presso i costruttori automobilistici.

Questi ultimi infatti, detengono generalmente una quota superiore al 30% sui mercati dei pezzi di ricambio. Questa quota è comunque una condizione necessaria, ma non sufficiente.

Il nuovo regolamento elenca, inoltre, tre restrizioni fondamentali (art 5) che costituiscono una violazione delle norme di concorrenza sul mercato dei pezzi di ricambio. Si tratta di restrizioni imposte dai costruttori automobilistici riguardanti:

- a) la vendita di pezzi di ricambio originali da parte dei riparatori autorizzati ad officine indipendenti;
- b) la facoltà dei produttori indipendenti di pezzi di ricambio di rifornire i riparatori autorizzati o indipendenti e
- c) la facoltà dei produttori di pezzi di ricambio di apporre il proprio marchio o logo sui propri prodotti.

Va comunque ricordato che ci sono alcuni interventi per i quali il Costruttore può legittimamente chiedere l'utilizzo esclusivo di ricambi con il marchio del Costruttore:

- riparazioni coperte da garanzia
- servizio assistenza gratuito
- operazioni di revisione dei veicoli difettosi

Le officine Autorizzate sono obbligate a vendere vetture nuove ?

Il nuovo regolamento è molto preciso in questo campo. lo specifica il punto (71) degli orientamenti aggiuntivi che precisa che non sono consentiti obblighi in merito. Nel caso contrario, cioè di un distributore di automobili, l'opportunità di disporre o rinunciare all'accordo per la manutenzione e la riparazione non è in discussione in quanto il distributore rinuncerebbe a una quota importante di profitto per la propria azienda.

Come la mia attività di riparatore indipendente sarà tutelata nell'accesso alle informazioni tecniche?

I riparatori indipendenti, come già detto, sono importanti perché aumentano la scelta offerta ai consumatori e mantengono competitivo il prezzo delle riparazioni esercitando pressione sulle reti di riparatori autorizzati dei costruttori automobilistici. Perché ciò accada è necessario che possano ottenere le informazioni tecniche necessarie per eseguire riparazioni su veicoli sempre più sofisticati. Il negato accesso alle "informazioni tecniche" sarà considerato alla stessa stregua delle pratiche commerciali restrittive (art. 101), poiché, come sopra indicato, i costruttori, coi pezzi di ricambio e le officine, detengono di solito una quota di mercato superiore al 30%. Inoltre, sono in corso d'adozione orientamenti che contengono precisazioni relative alla definizione di "informazioni tecniche", rinviando al regolamento 715/2007 relativo all'omologazione dei veicoli a motore e a tutti i successivi regolamenti d'attuazione. Le nuove norme garantiscono l'accesso alle informazioni tecniche per i modelli omologati dopo il 1° settembre 2009.

Stabilendo un chiaro legame col regolamento del 2007 sull'omologazione dei veicoli a motore, la Commissione assicurerà la coerenza per quanto riguarda l'accesso alle informazioni tecniche per le autovetture messe in circolazione prima di tale data, e consentirà l'evolversi della nozione di "informazioni tecniche" in linea col progresso tecnico. La Commissione mantiene il suo impegno per una rigorosa applicazione delle norme sull'accesso alle informazioni tecniche.

Se non riesco a far valere i miei diritti, come posso procedere?

Le associazioni territoriali sono il primo punto di appoggio per cercare l'assistenza in caso di negato accesso alle informazioni tecniche, ai ricambi, abuso sulle garanzie, aiutando a formalizzare l'abuso che si pensa di aver subito. L' Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato (www.agcm.com, 800 166 661) è l'interlocutore nazionale al quale rivolgersi. La Direzione Generale della Concorrenza e del Mercato a Bruxelles dispone anche di canali aperti (comp-car-sector@ec.europa.eu) per ricevere le segnalazioni.

Quali sono le scadenze per l'applicazione delle norme Euro 5 e Euro 6 ?

Queste scadenze sono definite da altre normative, e rispettano le seguente scadenze:

| Emissioni gassose autovetture | valori in g/Km | CO | | HC | | Nox | | HC & Nox | | PM | Data | |
|---------------------------------|----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|--------|-------|------------|------------|
| | | benzina | diesel | benzina | diesel | benzina | diesel | benzina | diesel | | diesel | Omolog. |
| Direttiva 91/441 - 93/59 | Euro 1 | 2,72 | 2,72 | - | - | - | - | 0,97 | 0,97 | 0,14 | 01/07/1992 | 01/01/1993 |
| Direttiva 94/12 - 96/69 - 98/77 | Euro 2 | 2,2 | 1 | - | - | - | - | 0,5 | 0,7 | 0,08 | 01/01/1996 | 01/01/1997 |
| Direttiva 98/69A - 2003/76A | Euro 3 (*) | 2,3 | 2,72 | 0,2 | - | 0,15 | 0,5 | | 0,56 | 0,08 | 01/01/2000 | 01/01/2002 |
| Direttiva 98/69B - 2003/76B | Euro 4 | 1 | 0,5 | 0,1 | - | 0,08 | 0,25 | | 0,3 | 0,025 | 01/01/2005 | 01/01/2006 |
| Regolamento 715/2007 | Euro 5 | 1 | 0,5 | 0,1 | - | 0,06 | 0,18 | | 0,23 | 0,005 | 01/01/2009 | 01/01/2011 |
| Regolamento 715/2007 | Euro 6 | 1 | 0,5 | 0,1 | - | 0,06 | 0,08 | | 0,17 | 0,005 | 01/01/2014 | 01/01/2015 |

(*) dalla Direttiva Euro 3 sono stati resi più severi gli standard omologativi

CO Monossido di carbonio
HC Idrocarburi incombusti
Nox Ossidi di azoto
PM Polveri sottili (PM 10)

il limite di 130 g CO/Km è prevista per il 2012, con 10 di efficienze per arrivare a 120 g/Km

L'applicazione di queste norme prevede due tempi: il primo per i veicoli di prima omologazione (nuovi modelli) che, per quanto riguarda la norma Euro 5, è prevista per il 1 settembre 2009, mentre tutti i veicoli immatricolati nuovi, compresi quelli già in commercio, dovranno essere omologati Euro 5 alla data del 1 gennaio 2011.

C- Sintesi dei Principali argomenti del regolamento 461/2010

REGOLAMENTO (UE) N. 461/2010 DELLA COMMISSIONE del 27 maggio 2010 relativo all'applicazione dell'art. 101, § 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico

1- I regolamenti di esenzione per categoria si applicano ad accordi verticali che rispettano determinate condizioni e che possono avere portata generale oppure riguardare determinati settori specifici.

3- Il settore automobilistico, che comprende sia le autovetture che i veicoli commerciali, è soggetto a regolamenti specifici di esenzione per categoria sin dal 1985.

4- Il periodo di validità del regolamento (CE) n. 1400/2002 termina il 31 maggio 2010.

Tuttavia opportuno che il settore automobilistico continui a beneficiare di un'esenzione per categoria, onde semplificare gli oneri amministrativi e ridurre i costi di adeguamento alla normativa gravanti sulle imprese interessate, garantendo nel contempo una sorveglianza efficace dei mercati in conformità all'art. 103, § 2, lettera b), del trattato.

6- Tale categoria comprende accordi verticali di acquisto, vendita o rivendita di autoveicoli nuovi, accordi verticali di acquisto, vendita o rivendita di pezzi di ricambio per autoveicoli e accordi verticali di fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, qualora detti accordi siano stipulati tra imprese non concorrenti, tra determinati concorrenti, ovvero da determinate associazioni di rivenditori o riparatori.

Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'utilizzo di diritti di proprietà intellettuale. La definizione del termine «accordi verticali» deve quindi comprendere sia tali accordi che le pratiche concordate corrispondenti.

7- Alcuni tipi di accordi verticali possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva, permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.

8- La probabilità che tali incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali **dipende dal grado di potere** di mercato delle parti dell'accordo

9- Le conclusioni dell'approfondito monitoraggio del settore automobilistico di cui alla relazione di valutazione sul funzionamento del regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione, del 28 maggio 2008 e alla comunicazione della Commissione «Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico» del 22 luglio 2009 hanno dimostrato che è opportuno **operare una distinzione** tra gli accordi per la distribuzione di autoveicoli nuovi e gli accordi per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione e per la distribuzione di pezzi di ricambio.

10- Per quanto riguarda la distribuzione di autoveicoli nuovi, non sembrano sussistere problemi significativi in termini di concorrenza che contraddistinguerebbero questo settore da altri settori economici e che potrebbero richiedere l'applicazione di regole diverse e più rigorose rispetto a quelle previste dal regolamento (UE) n. 330/2010. La soglia della quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista da tale regolamento e le altre condizioni stabilite assicurano di norma che gli accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli nuovi rispettino le condizioni dell'art. 101, § 3, del trattato. Tali accordi devono pertanto beneficiare dell'esenzione concessa dal regolamento (UE) n. 330/2010, nel rispetto di tutte le condizioni stabilite.

11- Per quanto riguarda gli accordi per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, occorre prendere in considerazione determinate caratteristiche specifiche del mercato dei servizi di assistenza post-vendita. I costi che sostengono in media i consumatori UE per i servizi di riparazione e di manutenzione rappresentano una parte molto elevata della spesa complessiva sostenuta dai consumatori

12- Le condizioni di concorrenza sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli hanno inoltre una rilevanza diretta sia in termini di sicurezza pubblica, dal momento che la guida di un autoveicolo riparato in modo scorretto può rivelarsi pericolosa, che di danni per la salute pubblica e l'ambiente, a causa delle maggiori emissioni di anidride carbonica e di inquinanti atmosferici se l'autoveicolo non è stato sottoposto a manutenzione regolare.

13- La capacità concorrenziale di questi ultimi (operatori autorizzati e indipendenti, compresi i fornitori indipendenti di pezzi di ricambio ed i riparatori indipendenti) dipende da un accesso senza restrizioni a elementi essenziali quali i pezzi di ricambio e le informazioni tecniche.

14- Le norme previste dal regolamento (UE) n. 330/2010 - e in particolare la soglia della quota di mercato del 30 % - sono necessarie ma non sufficienti per garantire che il beneficio dell'esenzione per categoria sia riservato esclusivamente agli accordi verticali per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione per i quali si può supporre con sufficiente certezza il rispetto delle condizioni dell'art. 101, § 3, del trattato.

15- Gli accordi verticali per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione devono pertanto **beneficiare di un'esenzione per categoria soltanto se** soddisfano, oltre alle condizioni per l'esenzione previste dal regolamento (UE) n. 330/2010, anche i requisiti più severi relativi a determinati tipi di restrizioni gravi della concorrenza che possono limitare la fornitura e l'uso di pezzi di ricambio.

16- E' opportuno che l'esenzione per categoria non vada a beneficio di accordi in forza dei quali i membri di un sistema di distribuzione selettiva di un produttore di autoveicoli limitano la vendita dei pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti

17- E' opportuno che l'esenzione per categoria non si applichi agli accordi verticali che, pur rispettando le disposizioni del regolamento (UE) n. 330/2010, limitano tuttavia la facoltà del produttore di pezzi di ricambio di vendere tali componenti ai riparatori autorizzati che fanno parte del sistema di distribuzione del produttore di veicoli, a distributori indipendenti di pezzi di ricambio, a riparatori indipendenti o a

utilizzatori finali. Ciò non ha ripercussioni sulla responsabilità civile dei produttori dei pezzi di ricambio o sulla facoltà dei produttori dei autoveicoli di esigere dai riparatori autorizzati facenti parte del loro sistema di distribuzione di utilizzare soltanto i pezzi di ricambio di qualità equivalente a quella dei componenti utilizzati per l'assemblaggio di un determinato autoveicolo. Stante il coinvolgimento contrattuale diretto del produttore dei veicoli nelle riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito, nonché nelle operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, l'esenzione va applicata agli accordi che prevedono l'obbligo per il riparatore autorizzato di usare per tali riparazioni pezzi di ricambio forniti dal produttore degli autoveicoli.

18- Onde permettere ai riparatori autorizzati e indipendenti, nonché agli utilizzatori finali, di individuare il produttore dei componenti degli autoveicoli o dei pezzi di ricambio e dare loro la possibilità di scelta tra pezzi di ricambio alternativi, l'esenzione per categoria non va applicata agli accordi con i quali il produttore di autoveicoli limita la facoltà, del produttore di componenti o di pezzi di ricambio originali, di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su detti pezzi originali.

19- Il presente regolamento si applica a partire dal 1 o giugno 2010,

20- La Commissione controllerà regolarmente l'evoluzione del settore automobilistico e prenderà adeguate misure correttive qualora emergano problemi di concorrenza tali da nuocere ai consumatori o sul mercato della fornitura di pezzi di ricambio o su quello dei servizi di assistenza post-vendita per autoveicoli.

21- La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'art. 29, § 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002

22- A norma dell'art. 29, § 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, l'autorità responsabile della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento nel suo territorio o in una parte di esso, quando ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'art. 101, § 3.

24- Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti anticoncorrenziali simili e che coprono più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può, mediante regolamento, dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'art. 101 del trattato.

Ha adottato il presente regolamento:

Capo I - **Disposizioni comuni**

Art. 1 - Definizioni

Capo II - **Accordi verticali concernenti l'acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi**

Art. 2 - Applicazione del regolamento (ce) n. 1400/2002

Art. 3 - Applicazione del regolamento (ue) n. 330/2010

Capo III - **Accordi verticali relativi al mercato dei servizi di assistenza post-vendita di autoveicoli**

Art. 4 - Esenzione

Conformemente all'art. 101, § 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il § 1 di detto art. è inapplicabile agli accordi verticali che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio per autoveicoli o fornire servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli, che soddisfano i requisiti per l'esenzione previsti dal regolamento (UE) n. 330/2010 e non contengono nessuna delle restrizioni fondamentali elencate all'art. 5 del presente regolamento.

Art. 5 - Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria-restrizioni fondamentali

L'esenzione di cui all'art. 4 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 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;
- b) la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature ed un produttore di autoveicoli, della facoltà del fornitore di vendere tali beni a distributori o riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali;
- c) la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli ed il fornitore di detti componenti, della facoltà del fornitore di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio.

Art. 6 - Non applicazione del presente regolamento

la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprono più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

Art. 7 - Controllo e valutazione

La Commissione controlla il funzionamento del presente regolamento e redige una relazione in merito al più tardi entro il 31 maggio 2021, tenendo conto in particolare delle condizioni previste all'art. 101, § 3, del trattato.

Art. 8 - Periodo di validità

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2010.

Il presente regolamento scade il 31 maggio 2023.

Orientamenti aggiuntivi in materia di restrizioni verticali negli accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio per autoveicoli (Testo rilevante ai fini del SEE) (2010/C 138/05)

I. INTRODUZIONE

1. Scopo degli orientamenti

1- I presenti orientamenti definiscono i principi da seguire per valutare, ai sensi dell'art. 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (1), questioni particolari inerenti alle restrizioni verticali previste da accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio. Essi accompagnano il regolamento (UE) n. 461/2010 della Commissione relativo all'applicazione dell'art. 101, § 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico.

2- I presenti orientamenti forniscono chiarimenti su questioni particolarmente importanti per il settore automobilistico, inclusa l'interpretazione di alcune disposizioni del regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010.

3- I presenti orientamenti si applicano sia agli accordi verticali che alle pratiche concordate concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio e/o fornire servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli, che agli accordi verticali e pratiche concordate concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli nuovi.

7- Se i rapporti tra le parti contraenti sono trasparenti, i costruttori sono di norma meno esposti all'accusa di aver utilizzato tali forme indirette di pressione, finalizzate al raggiungimento di esiti contrari alla concorrenza. Aderire a un codice di condotta è un modo di raggiungere una maggiore trasparenza nelle relazioni commerciali fra le parti... Se un fornitore integra un tale codice di condotta nei suoi accordi con distributori e riparatori, lo rende pubblico e ne rispetta le disposizioni, ciò sarà considerato come un fattore rilevante per valutare la condotta del fornitore nei singoli casi.

2. Struttura degli orientamenti

8- Gli orientamenti sono strutturati nel modo seguente:

- a) campo di applicazione del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli e rapporto con il regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali (sezione II);
- b) applicazione delle disposizioni aggiuntive nel regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli (sezione III);
- c) valutazione di restrizioni specifiche: monomarchismo e distribuzione selettiva (sezione IV).

II. CAMPO DI APPLICAZIONE DEL REGOLAMENTO DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI AUTOVEICOLI E RAPPORTO CON IL REGOLAMENTO GENERALE DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI ACCORDI VERTICALI

12- Di conseguenza, l'applicazione di una soglia del 30 % (il mercato dell'automobile ha la consuetudine di valutare il mercato in numero di pezzi venduti) della quota di mercato, la non esenzione di certe restrizioni verticali e le condizioni stabilite nel regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali garantiranno di norma che gli accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli nuovi rispettino le condizioni di cui all'art. 101, § 3, del trattato senza dover ricorrere a condizioni più restrittive di quelle applicabili ad altri settori.

13- il periodo di applicazione del regolamento (CE) n. 1400/2002 è prorogato di tre anni fino al 31 maggio 2013

14- Per quanto riguarda gli accordi verticali concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio e/o fornire servizi di riparazione e manutenzione, il regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli si applica a partire dal 1° giugno 2010. Ciò significa che, per poter beneficiare dell'esenzione ai sensi dell'art. 4 di tale regolamento, tali accordi devono, da un lato, soddisfare le condizioni per l'esenzione previste dal regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e, dall'altro, **non devono contenere** nessuna delle gravi restrizioni della concorrenza, generalmente definite **restrizioni fondamentali**, di cui all'art. 5 del regolamento 461/2010.

15- Per quanto riguarda gli accordi verticali concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio e/o fornire servizi di riparazione e manutenzione, per poter beneficiare dell'esenzione ai sensi dell'art. 4 di tale regolamento (461/2010), tali accordi devono, da un lato, soddisfare le condizioni per l'esenzione previste **dal regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali** (art. 4, 330/2010) e, dall'altro, non devono contenere nessuna delle gravi restrizioni della concorrenza, generalmente definite **restrizioni fondamentali**, di cui all'art. 5 del regolamento 461/2010.

16- Onde affrontare i particolari aspetti della concorrenza sui mercati dei servizi di assistenza post-vendita, il regolamento di esenzione generale per categoria per gli accordi verticali è integrato da 3 disposizioni aggiuntive in materia di restrizioni fondamentali, contemplate dal regolamento 461/2010 e applicabili agli accordi per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli e per la fornitura di pezzi di ricambio. Ulteriori indicazioni nella sezione III dei presenti orientamenti.

III. APPLICAZIONE DELLE DISPOSIZIONI AGGIUNTIVE DEL REGOLAMENTO DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI AUTOVEICOLI

17- Gli accordi non beneficiano dell'esenzione per categoria se contengono restrizioni fondamentali. Tali restrizioni sono elencate all'art. 4 del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e all'art. 5 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli.

Art. 4 regolamento 330/2010

Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria — restrizioni fondamentali

L'esenzione di cui all'art. 2 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 dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;

b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:

I) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente,

II) la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,

III) la restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema, e

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 vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;

d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;

e) la restrizione, pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, della facoltà del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

18- Uno degli obiettivi della Commissione nell'ambito della politica di concorrenza nel settore automobilistico è proteggere l'accesso dei produttori di pezzi di ricambio ai mercati dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli, garantendo quindi che le marche di pezzi di ricambio concorrenti continuino ad essere a disposizione sia dei riparatori indipendenti che di quelli autorizzati, nonché dei grossisti di pezzi di ricambio.

I succedanei dei pezzi che recano il marchio del costruttore automobilistico (pezzi OEM) includono pezzi originali fabbricati e distribuiti dai fornitori di equipaggiamenti originali (pezzi OES), ed altri, fabbricati da produttori di pezzi di ricambio «di qualità equivalente» a quella dei componenti originali.

19- Le «parti o apparecchiature originali» sono parti o apparecchiature costruite conformemente alle specifiche e alle norme di produzione fornite dal costruttore del veicolo per la produzione di parti o apparecchiature per l'assemblaggio del veicolo in questione. Esse includono le parti o le apparecchiature costruite nella stessa linea di produzione di tali parti o apparecchiature.

Salvo prova contraria, si presume che le parti costituiscano parti originali se il costruttore delle stesse certifica che esse hanno qualità equivalenti ai componenti utilizzati per l'assemblaggio del veicolo in questione e sono state costruite conformemente alle specifiche e alle norme di produzione del veicolo [cfr. l'art. 3, § 26, della direttiva 2007/46/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 settembre 2007, che istituisce un quadro per l'omologazione dei veicoli a motore.

20- Per essere considerati «di qualità equivalente», i pezzi devono essere di qualità sufficientemente elevata, in modo che il loro uso non comprometta la reputazione della rete autorizzata in questione.

21- L'art. 4, lettera e), del **regolamento generale** di esenzione per categoria per gli accordi verticali rinviene una restrizione fondamentale nel fatto che un accordo - concluso tra un fornitore di componenti ed un acquirente che incorpora tali componenti - preveda un divieto o una limitazione della facoltà del fornitore di vendere tali componenti a utenti finali, a riparatori indipendenti o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

L'art. 5, lettere a), b) e c), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli prevede tre ulteriori restrizioni fondamentali relative ad accordi di fornitura di pezzi di ricambio.

22- L'art. 5, lettera a), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli riguarda la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli ai riparatori indipendenti da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva.

Tale disposizione è particolarmente rilevante per una categoria particolare di pezzi di ricambio,

Se un fornitore ed un distributore convengono che tali parti non possono essere fornite ai riparatori indipendenti, è probabile che l'accordo precluda a tali riparatori il mercato dei servizi di riparazione e manutenzione in violazione delle disposizioni dell'art. 101 del trattato.

23- L'art. 5, lettera b), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli riguarda qualsiasi restrizione, indiretta o indiretta, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature ed un produttore di autoveicoli, che limiti la facoltà del fornitore di vendere tali beni o servizi a distributori o riparatori autorizzati e/o indipendenti.

I cosiddetti accordi sulle apparecchiature («tooling») tra i fornitori di componenti ed i costruttori automobilistici sono un esempio di restrizione indiretta di questo tipo. ... Se (un Produttore di autoveicoli, ndr) non apporta alcuno strumento necessario, alcun diritto di proprietà intellettuale o know-how, l'accordo in questione non sarà considerato un accordo di subfornitura vero e proprio.

24- Per offrire ai consumatori una scelta più ampia, i riparatori ed i consumatori dovrebbero poter individuare quali pezzi di ricambio provenienti da fornitori alternativi, diversi da quelli che hanno il marchio del costruttore automobilistico, sono adeguati per un dato autoveicolo.

L'apposizione del marchio o del logo sui componenti o sui pezzi di ricambio rende più agevole l'identificazione di pezzi di ricambio compatibili che possono essere ottenuti dai fornitori di OES.

Non permettendo ciò, i produttori di autoveicoli possono causare una restrizione nella commercializzazione dei pezzi OES (Componentisti, ndr) e limitare la scelta dei consumatori, in modo non conforme alle disposizioni dell'art. 101 del trattato.

IV. VALUTAZIONE DI RESTRIZIONI SPECIFICHE

25- Per valutare la compatibilità di restrizioni specifiche con l'art. 101 del trattato, è opportuno che le parti di accordi verticali nel settore automobilistico facciano riferimento ai presenti orientamenti in combinato disposto con gli orientamenti verticali generali e ad integrazione degli stessi. La presente sezione fornisce indicazioni specifiche in merito al monomarchismo e alla distribuzione selettiva, due ambiti che possono rivestire particolare importanza ai fini della valutazione della categoria di accordi illustrata alla sezione II dei presenti orientamenti.

1. Obblighi di monomarchismo

1) Valutazione degli obblighi di monomarchismo a norma dei regolamenti di esenzione per categoria

26- Ai sensi dell'art. 3 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli, in combinato disposto con l'art. 5, § 1, lettera a), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, un fornitore di autoveicoli e un distributore con una quota sul mercato rilevante non superiore al 30 % possono accordarsi su un obbligo di monomarchismo in forza del quale il distributore acquista gli autoveicoli esclusivamente dal fornitore o da altre imprese da questi indicate, a condizione che la durata di tali obblighi di non concorrenza sia uguale o inferiore a cinque anni.

Gli stessi principi si applicano agli accordi conclusi tra i fornitori e i loro riparatori e/o distributori di pezzi di ricambio autorizzati.

Il rinnovo oltre i cinque anni richiede il consenso esplicito di entrambe le parti e non dovrebbero esistere ostacoli che impediscano al distributore di porre effettivamente termine all'obbligo di non concorrenza allo scadere dei cinque anni. Gli obblighi di non concorrenza di durata indeterminata o superiore a cinque anni non rientrano nel campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria, benché in tali circostanze i regolamenti di esenzione per categoria continuerebbero ad applicarsi alla parte restante dell'accordo verticale. Ostacoli, minacce di rescissione, o intimidazioni nel senso di

un'eventuale reimposizione del monomarchismo prima che sia trascorso un periodo di tempo sufficiente per permettere al distributore o al nuovo fornitore di ammortizzare gli investimenti irrecuperabili equivarrebbero a un tacito rinnovo dell'obbligo di monomarchismo in questione

29- Gli obblighi di non concorrenza possono tuttavia avere anche effetti positivi che possono giustificare l'applicazione dell'art. 101, § 3, del trattato. Essi possono in particolare contribuire a risolvere un problema di «parassitismo», con cui un fornitore può beneficiare degli investimenti fatti da un altro.

31- Ai sensi dell'art. 1, lettera d), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, per «obbligo di non concorrenza» si intende:

a) «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; o

b) qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante.»

32- un fornitore può far ricorso a mezzi indiretti che sortiscono il medesimo effetto. Nel settore automobilistico, tali mezzi indiretti possono comprendere le norme qualitative specificamente intese a scoraggiare i distributori dalla vendita di prodotti di marche concorrenti (3), i bonus condizionati all'accettazione da parte del distributore di vendere esclusivamente una data marca, gli sconti previsti per il raggiungimento di determinati obiettivi o altre condizioni quale l'obbligo di costituire un soggetto giuridico distinto per la marca concorrente o l'obbligo di esporre la nuova marca concorrente in uno spazio espositivo distinto e ubicato in un luogo in cui il rispetto di tali condizioni non sarebbe economicamente redditizio (si pensi ad esempio alle zone scarsamente popolate).

II) *Valutazione degli obblighi di monomarchismo che non rientrano nel campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria*

38- Per la valutazione dei casi individuali si applicano i principi generali stabiliti nella sezione VI.2.1 degli orientamenti verticali generali.

39- In particolare, gli accordi conclusi fra un produttore di autoveicoli o il suo importatore, da un lato, e distributori di pezzi di ricambio e/o riparatori autorizzati, dall'altro, non rientreranno nei regolamenti di esenzione per categoria quando le quote di mercato detenute dalle parti superano la soglia del 30 %, cosa che è probabile succeda per la maggior parte degli accordi di questo tipo. Gli obblighi di monomarchismo che dovranno essere valutati in tali circostanze includono tutti i tipi di restrizioni che, direttamente o indirettamente, limitano la facoltà di distributori o riparatori autorizzati di ottenere da terzi pezzi di ricambio originali o di qualità equivalente. Tuttavia, **costringere un riparatore autorizzato a usare pezzi di ricambio originali forniti dal produttore di autoveicoli per le riparazioni coperte da garanzia**, nel servizio assistenza gratuito e nei lavori di revisione di autoveicoli difettosi non verrebbe considerato un obbligo di monomarchismo, ma piuttosto **un'esigenza oggettivamente giustificata**.

41- Al di fuori del campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria, la valutazione degli obblighi minimi di acquisto calcolati sulla base del fabbisogno annuo complessivo del distributore terrà conto di tutte le circostanze fattuali rilevanti. In particolare, un obbligo minimo di acquisto fissato al di sotto dell'80 % degli acquisti annui complessivi equivarrà a un obbligo di monomarchismo se ha l'effetto di impedire ai distributori di trattare una o più marche supplementari concorrenti.

2. Distribuzione selettiva

43- In genere, si ritiene che la distribuzione selettiva basata su criteri puramente qualitativi non rientri nell'ambito dell'art. 101, § 1, del trattato, in quanto non provoca effetti anticoncorrenziali, purché vengano soddisfatte 3 condizioni:

- In primo luogo, il ricorso ad un sistema di distribuzione selettiva deve essere dettato dalla natura stessa del prodotto, nel senso che, tenuto conto delle caratteristiche del prodotto, il ricorso al sistema di distribuzione selettiva è un requisito legittimo inteso a preservarne la qualità e a garantirne il corretto impiego.

- In secondo luogo, la scelta dei distributori o riparatori deve avvenire secondo criteri oggettivi d'indole qualitativa stabiliti indistintamente per tutti i rivenditori potenziali e applicati in modo non discriminatorio.

- In terzo luogo, i criteri stabiliti non devono andare oltre il necessario

1) Valutazione della distribuzione selettiva ai sensi dei regolamenti di esenzione per categoria

46- I regolamenti di esenzione per categoria esentano gli accordi di distribuzione selettiva, indipendentemente dal fatto che vengano utilizzati criteri di selezione quantitativi o puramente qualitativi, a condizione che le quote di mercato delle parti non superino il 30 %. Per poter beneficiare di tale esenzione, **gli accordi non devono tuttavia contenere** nessuna delle restrizioni fondamentali di cui all'art. 4 del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e all'art. 5 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli, né nessuna delle restrizioni escluse previste all'art. 5 del primo regolamento.

47- Tre delle restrizioni fondamentali previste dal regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali riguardano specificamente la distribuzione selettiva

- art. 4, lettera b), è considerata fondamentale la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, ad eccezione della restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati sui mercati nei quali viene gestito un sistema di questo tipo;

- art. 4, lettera c), sono considerati fondamentali gli accordi che hanno per oggetto la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;

- art. 4, lettera d), riguarda invece la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali. Le tre restrizioni fondamentali menzionate hanno un'importanza particolare per il settore della distribuzione degli autoveicoli.

1) Valutazione della distribuzione selettiva al di fuori del campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria

57- Anche la valutazione individuale di sistemi di distribuzione selettiva relativi ai riparatori autorizzati solleva questioni specifiche. In presenza di un mercato per i servizi di riparazione e manutenzione distinto da quello per la vendita di autoveicoli nuovi, si ritiene che esso sia specifico per ciascuna marca. Su tale mercato, la principale fonte di concorrenza risulta dall'interazione fra riparatori indipendenti e riparatori autorizzati della marca interessata.

58- I riparatori indipendenti, in particolare, esercitano una pressione concorrenziale vitale, in quanto il loro modello commerciale ed i relativi costi di gestione sono diversi da quelli dei riparatori appartenenti alle reti autorizzate. Inoltre, diversamente dai riparatori autorizzati, che utilizzano in larga misura pezzi di ricambio della marca del produttore, le officine indipendenti di solito ricorrono maggiormente ad altre marche, consentendo così al proprietario di un veicolo di scegliere fra pezzi di ricambio concorrenti. Poiché, oltre a ciò, una larga maggioranza delle riparazioni di autoveicoli più nuovi sono attualmente effettuate in officine autorizzate, è importante che la concorrenza fra i riparatori autorizzati resti effettiva, cosa possibile solo se l'accesso alle reti rimane aperto ai nuovi operatori.

59- Il nuovo quadro giuridico permette alla Commissione e alle autorità nazionali preposte alla concorrenza di proteggere più facilmente la concorrenza fra officine indipendenti e riparatori autorizzati, così come fra i membri di ogni rete di riparatori autorizzati. In particolare, la riduzione dal 100 % al 30 % della soglia della quota di mercato per l'esenzione relativa alla distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi lascia più ampio margine d'azione alle autorità preposte alla concorrenza.

60- Nel valutare l'impatto sulla concorrenza degli accordi verticali sui mercati dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli, le parti devono pertanto essere consapevoli della volontà della Commissione di tutelare la concorrenza sia tra i membri delle reti di riparatori autorizzati che tra questi

ed i riparatori indipendenti. A tal fine, è opportuno prestare particolare attenzione a 3 comportamenti specifici che possono limitare tale concorrenza:

- impedire ai riparatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche;
- abusare delle garanzie legali e/o estese offerte dai costruttori al fine di escludere i riparatori indipendenti;
- subordinare l'accesso alle reti di riparatori autorizzati al rispetto di criteri non qualitativi.

61- Benché le tre sottosezioni che seguono si riferiscano in modo specifico alla distribuzione selettiva, gli stessi effetti di preclusione anticoncorrenziale potrebbero derivare da altri tipi di accordi verticali che limitano direttamente o indirettamente il numero di partner di servizi contrattualmente legati a un produttore di autoveicoli.

Accesso degli operatori indipendenti ad informazioni tecniche

62- Benché in genere si ritenga che la distribuzione selettiva puramente qualitativa non rientri nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato per l'assenza di effetti anticoncorrenziali, gli accordi di distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi conclusi con riparatori autorizzati e/o distributori di pezzi di ricambio possono viceversa rientrare in tale campo di applicazione se, nel contesto di tali accordi, una delle parti agisce in modo da precludere il mercato agli operatori indipendenti, ad esempio negando loro l'accesso alle informazioni tecniche necessarie per le riparazioni e la manutenzione.

La nozione di operatori indipendenti include i riparatori indipendenti, i fabbricanti e distributori di pezzi di ricambio, i fabbricanti di apparecchiature o strumenti per la riparazione, gli editori di informazioni tecniche.

63- se il fornitore non consente agli operatori indipendenti un accesso adeguato alle informazioni tecniche necessarie per la manutenzione e le riparazioni specifiche per la marca, gli eventuali effetti negativi derivanti dai suoi accordi con i riparatori e/o i distributori di pezzi di ricambio autorizzati potrebbero essere più ampi e far sì che essi rientrino nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato.

64- Il mancato accesso ad informazioni tecniche necessarie potrebbe inoltre causare un peggioramento della posizione di mercato degli operatori indipendenti, determinando un danno per i consumatori in termini di riduzione significativa della scelta dei pezzi di ricambio, di prezzi più elevati per i servizi di riparazione e di manutenzione, di riduzione della scelta delle officine e di potenziali problemi di sicurezza.

65- Il regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2007, relativo all'omologazione dei Euro 5 ed Euro 6 e all'ottenimento di informazioni sulla riparazione e la manutenzione del veicolo, e il regolamento (CE) n. 692/2008 della Commissione, del 18 luglio 2008, recante attuazione e modifica del regolamento (CE) n. 715/2007 prevedono un sistema di divulgazione delle informazioni sulla riparazione e la manutenzione relative alle autovetture immesse sul mercato a partire dal 1° settembre 2009.

Il regolamento (CE) n. 595/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 giugno 2009, relativo all'omologazione dei veicoli a motore e dei motori riguardo alle emissioni dei veicoli pesanti (Euro 6) e all'accesso alle informazioni relative alla riparazione e alla manutenzione del veicolo, e le derivanti misure d'attuazione, prevedono un tale sistema per i veicoli commerciali immessi sul mercato a partire dal 1° gennaio 2013.

La Commissione terrà conto di tali regolamenti nel valutare il negato l'accesso ad informazioni tecniche sulla riparazione e la manutenzione di veicoli commercializzati prima di tali date. Per valutare se il negato accesso ad una particolare informazione possa far rientrare i relativi accordi nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato, occorre prendere in considerazione una serie di fattori ed esaminare:

a) se le informazioni in questione costituiscono informazioni tecniche o di altro tipo, quali quelle commerciali, il cui accesso può essere legittimamente negato;

b) se il mancato accesso a tali informazioni tecniche influisce notevolmente sulla capacità degli operatori indipendenti di svolgere i loro compiti e di esercitare una pressione concorrenziale sul mercato;

c) se i membri della relativa rete di riparatori autorizzati hanno accesso alle informazioni tecniche in questione. Qualora le informazioni siano state loro fornite in qualsivoglia forma, allora l'accesso dovrebbe essere garantito anche agli operatori indipendenti su una base non discriminatoria;

d) se le informazioni in questione saranno in ultimo utilizzate ai fini della riparazione e della manutenzione di autoveicoli o per altri fini, come la fabbricazione di pezzi di ricambio o strumenti.

66- Al momento tra le informazioni tecniche sono compresi, a titolo di esempio, software specifici, i codici di errore ed altri parametri, ivi compresi gli aggiornamenti, necessari per interventi sulle unità elettroniche di controllo implicanti l'introduzione e/o il ripristino delle impostazioni raccomandate dal fornitore, i numeri di identificazione dei veicoli o qualsiasi altro metodo d'identificazione dei veicoli, i cataloghi dei pezzi di ricambio, i procedimenti di riparazione e manutenzione, le soluzioni derivanti dall'esperienza pratica e relative a problemi che in genere riguardano un dato modello o una data partita, gli avvisi di ritiro dei prodotti nonché altri avvisi che indicano le riparazioni che possono essere effettuate senza spese nella rete dei riparatori autorizzati. Sono informazioni tecniche anche i codici dei pezzi di ricambio e ogni altra informazione necessaria per identificare il pezzo di ricambio corretto, del marchio del costruttore automobilistico, che può essere montato su un determinato veicolo (cioè il pezzo di ricambio che il costruttore automobilistico fornirebbe generalmente ai membri delle sue reti di riparatori autorizzati per riparare il veicolo).

L'elenco di informazioni di cui all'art. 6, § 2, del regolamento (CE) n. 715/2007 e del regolamento (CE) n. 595/2009 rappresenta inoltre un'indicazione su cosa intenda la Commissione per informazioni tecniche

67- L'accesso deve essere concesso a richiesta e senza indebiti ritardi, l'informazione deve essere fornita in modo utilizzabile e il prezzo richiesto non deve scoraggiare l'accesso alle informazioni non tenendo conto della misura in cui l'operatore indipendente ne fa uso

È opportuno che un fornitore di autoveicoli sia tenuto a concedere l'accesso alle informazioni tecniche sui nuovi autoveicoli contemporaneamente ai propri riparatori autorizzati e agli operatori indipendenti senza obbligare questi ultimi ad acquistare altre informazioni non necessarie per eseguire il tipo di lavoro in questione.

Dare informazioni tecniche in formato standardizzato o attraverso un sistema tecnico definito, come la norma CEN/ISO e il formato OASIS, come previsto dal regolamento (CE) n. 715/2007.

Utilizzo abusivo delle garanzie

69- Anche gli accordi di distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi possono rientrare nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato, se il fornitore e i membri della sua rete autorizzata riservano, esplicitamente o implicitamente, le riparazioni di determinate categorie di autoveicoli ai membri della rete autorizzata.

Ad esempio, se la garanzia, legale o estesa, del costruttore nei confronti dell'acquirente è subordinata al fatto che l'utilizzatore finale faccia effettuare il lavoro di riparazione e manutenzione non coperto dalla garanzia solo nell'ambito delle reti di riparatori autorizzati.

Lo stesso vale per le condizioni di garanzia che impongono il ricorso a pezzi di ricambio col marchio del costruttore per le sostituzioni non coperte dalla garanzia.

Sembra inoltre dubbio che gli accordi di distribuzione selettiva che prevedono tali pratiche possano apportare vantaggi per i consumatori tali da permettere che gli accordi in questione beneficino dell'eccezione prevista all'art. 101, § 3, del trattato. Tuttavia, qualora un fornitore rifiuti legittimamente di fornire una prestazione coperta da garanzia sostenendo che la situazione contestata sia stata causata da una scorretta riparazione o manutenzione effettuata da un riparatore o dall'uso di pezzi di ricambio di qualità scadente, ciò non inciderà sulla compatibilità con le norme di concorrenza dei suoi accordi relativi a servizi di riparazione.

Accesso a reti di riparatori autorizzati

70- La concorrenza tra riparatori autorizzati e riparatori indipendenti non è la sola forma di concorrenza che va presa in considerazione. La concorrenza tra riparatori autorizzati e riparatori indipendenti non è la sola forma di concorrenza che va presa in considerazione. Uno dei principali fattori che determinano tale concorrenza riguarda le condizioni di accesso alla rete previste dagli accordi-tipo in materia. La Commissione ritiene importante che l'accesso alle reti di riparatori autorizzati rimanga generalmente aperto a tutte le imprese che soddisfanno criteri di qualità definiti. È probabile che una selezione di tipo quantitativo dei potenziali membri faccia sì che l'accordo rientri nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato.

71- Un caso particolare si verifica quando i riparatori autorizzati sono tenuti, in base agli accordi, anche alla vendita di autoveicoli nuovi. È probabile che tali accordi rientrino nel campo di applicazione dell'art. 101, § 1, del trattato. Un fornitore che intenda lanciare una marca su un particolare mercato geografico potrebbe inizialmente avere difficoltà a trovare distributori disposti a realizzare gli investimenti necessari a meno che essi non siano sicuri di non dover affrontare la concorrenza di riparatori autorizzati «autonomi».

D- Quali sono gli altri elementi del quadro legislativo nel quale opero ?

La cornice legislativa dell'operato di un autoriparatore non si limita alla New Ber. Senza aver l'ambizione di essere esauriente, potremmo citare:

- Codice del consumo che prevede la garanzia legale di 24 mesi (12 per le aziende) ed il diritto di rivalsa
- regole ambientali (S.I.S.T.R.I.)
- diritto di ritenzione (art 2756 del CC)
- DLgs 81 e sicurezza sul lavoro
- diritto del lavoro

Ovviamente, come per l'abuso delle garanzie, alcune aree normative si possono sovrapporre. Questo determina, in molti casi, una complessità che rende difficile stabilire a priori come ogni singolo adempimento intervenga nell'attività quotidiana dell'autoriparatore. Va valutato ogni singolo caso.

Per questo le Associazioni Territoriali rivestono oggi, più che mai, un ruolo essenziale per aiutare chi fa impresa ad orientarsi e a operare nel rispetto delle norme e delle leggi.

Conclusioni

C'è ancora futuro per l'autoriparazione indipendente ?

Tutti i settori dell'economia sono sottoposti a delle leggi che si possono configurare come una forma di "Darwinismo economico": solo le aziende più efficaci ed efficienti sopravvivono.

Un'azienda che innova si mantiene competitiva e prospera anche se questo processo avviene nell'urgenza.

Ci sono diversi punti di forza per l'autoriparazione:

- non si de localizza l'attività di riparazione;
- il progresso tecnico sostiene il valore dei ricambi (pensiamo a cosa succede sul mercato dell'elettronica ad esempio) ;
- il parco circolante italiano è importante, relativamente giovane per il mercato dell'Europa Occidentale, stabile (ancora in leggera progressione nel 2010) e la percorrenza è stabile negli ultimi 5 anni ;
- Il comportamento dell'automobilista italiano, fortemente delegante (poco fai da te), in due casi su tre proprietario di prima mano della sua vettura, è un opportunità per gli attori della manutenzione e riparazione automobilistica.

In particolare nel settore dell'autoriparazione i regolamenti, le leggi e le norme che governano l'attività sono numerose, a volte complesse. Spesso mutevoli. Ad esempio: sicurezza sul lavoro (D.Lgs 81/2008), norme ambientali (S.I.S.T.R.I.), diritto del consumo (garanzia legale 24 mesi, diritto di rivalsa), Regolamento 461. Tutti assieme, rappresentano le regole del gioco dell'imprenditore e del cittadino del XXI° secolo.

PRENDI LA GIUSTA DIREZIONE



 **DATACOL**
con te che sai fare

www.datacol.com

TUNAP

la chimica che muove il futuro



XX design@tocomat

micrologic® PREMIUM

Sistema Tunap per la pulizia
del filtro antiparticolato



Tunap Group, la multinazionale che ricerca, sviluppa e produce soluzioni chimiche professionali in collaborazione con i più importanti costruttori di veicoli presenta **l'innovativo**

sistema per pulire i filtri antiparticolato intasati.

- **ECONOMICO**
- **SICURO**
- **RAPIDO**
- **ECOLOGICO**

Nella continua corsa verso le tecnologie più innovative, Tunap si posiziona sempre al primo posto, privilegiando soluzioni di qualità superiore e servizi efficienti verso l'utente finale. Perché l'uomo e ciò che lo circonda sono il vero e proprio punto di partenza per la ricerca Tunap.

Per maggiori informazioni **VISITA** www.tunap.it e **ISCRIVITI** per ricevere bollettini di aggiornamento tecnico e novità sulle innovazioni Tunap.

www.tunap.it