



Bruxelles, 10.5.2022
C(2022) 3015 final

REGOLAMENTO (UE) .../... DELLA COMMISSIONE

del 10.5.2022

relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate

(Testo rilevante ai fini del SEE)

{SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final} - {SWD(2022) 140 final}

REGOLAMENTO (UE) .../... DELLA COMMISSIONE

del 10.5.2022

relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate¹, in particolare l'articolo 1,

pubblicato il progetto del presente regolamento²,

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

considerando quanto segue:

- (1) In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e alle corrispondenti pratiche concordate che rientrano nell'ambito di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.
- (2) Il regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione³ definisce una categoria di accordi verticali che la Commissione ritiene soddisfarne di norma le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. L'esperienza derivante dall'applicazione del regolamento (UE) n. 330/2010, che scade il 31 maggio 2022, è stata complessivamente positiva, come risulta dalla valutazione del regolamento stesso. Tenuto conto di tale esperienza e dei nuovi sviluppi del mercato, come la crescita del commercio elettronico e le tipologie nuove o più diffuse di accordi verticali, è opportuno adottare un nuovo regolamento di esenzione per categoria.
- (3) La categoria di accordi per i quali le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato possono essere di norma considerate soddisfatte include accordi verticali riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o da talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. È necessario che il termine "accordi verticali" comprenda le pratiche concordate corrispondenti.

¹ GU 36 del 6.3.1965.

² GU C 359 del 7.9.2021, pag. 1.

³ Regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (GU L 102 del 23.4.2010, pag. 1).

- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nell'ambito di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo. Nella valutazione individuale degli accordi ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato occorre prendere in considerazione diversi fattori, in particolare la struttura del mercato sia dal punto di vista dell'offerta che della domanda.
- (5) Il beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (6) 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 sostenuti dalle parti e ad ottimizzarne gli investimenti e le vendite.
- (7) 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 imprese parti dell'accordo e in particolare dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dai loro clienti, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.
- (8) Finché la quota del mercato rilevante detenuta da ciascuna delle imprese parti dell'accordo non supera il 30 %, si può presumere che gli accordi verticali, se non contengono determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, comportino in genere un miglioramento della produzione e della distribuzione e riservino ai consumatori una congrua parte dell'utile che ne deriva.
- (9) Se la suddetta quota di mercato supera la soglia del 30 %, non si può presumere che gli accordi verticali che rientrano nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato comportino in genere vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che essi determinano sotto il profilo della concorrenza. Allo stesso tempo, non si può nemmeno presumere che tali accordi verticali rientrino nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o che non soddisfino le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3.
- (10) L'economia delle piattaforme online svolge un ruolo sempre più importante nella distribuzione di beni e servizi. Le imprese che operano nell'economia delle piattaforme online rendono possibili nuovi modelli commerciali, non sempre facilmente classificabili ricorrendo ai concetti associati alle relazioni verticali tra fornitori e distributori nell'ambito dell'economia tradizionale. Nello specifico, i fornitori di servizi di intermediazione online consentono alle imprese di offrire beni o servizi ad altre imprese o ai consumatori finali al fine di facilitare l'avvio di transazioni dirette tra imprese o tra le imprese e i consumatori finali. Gli accordi relativi alla fornitura di servizi di intermediazione online sono accordi verticali e dovrebbero pertanto godere della possibilità di beneficiare dell'esenzione per categoria stabilita dal presente regolamento, alle condizioni ivi definite.

- (11) La definizione di servizi di intermediazione online di cui al regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio⁴ dovrebbe essere adattata ai fini del presente regolamento. In particolare, per tener conto dell'ambito di applicazione dell'articolo 101 del trattato, è necessario che la definizione utilizzata nel presente regolamento si riferisca alle imprese e includa inoltre i servizi di intermediazione online che agevolano l'avvio di transazioni dirette tra imprese, nonché quelli che agevolano l'avvio di transazioni dirette tra le imprese e i consumatori finali.
- (12) La duplice distribuzione si riferisce a uno scenario in cui il fornitore vende beni o servizi non solo a monte ma anche a valle, entrando così in concorrenza con i propri distributori indipendenti. In questo tipo di scenario, se non vi sono restrizioni fondamentali, e se l'acquirente non è in concorrenza con il fornitore a monte, le potenziali conseguenze negative dell'accordo verticale sul rapporto di concorrenza tra il fornitore e l'acquirente a valle sono meno significative delle potenziali conseguenze positive dell'accordo verticale sulla concorrenza in generale, a monte o a valle. Il presente regolamento dovrebbe pertanto esentare gli accordi verticali conclusi in un siffatto scenario di duplice distribuzione.
- (13) Lo scambio di informazioni tra un fornitore e un acquirente può contribuire agli effetti favorevoli alla concorrenza degli accordi verticali, in particolare all'ottimizzazione dei processi di produzione e distribuzione. Nella duplice distribuzione, lo scambio di determinati tipi di informazioni può tuttavia destare preoccupazioni a livello orizzontale. Il presente regolamento dovrebbe pertanto esentare lo scambio di informazioni tra un fornitore e un acquirente in uno scenario di duplice distribuzione solo se lo scambio di informazioni è al tempo stesso direttamente connesso all'attuazione dell'accordo verticale e necessario per migliorare la produzione o la distribuzione dei beni o servizi oggetto del contratto.
- (14) La motivazione per l'esenzione degli accordi verticali in uno scenario di duplice distribuzione non si applica agli accordi verticali relativi alla fornitura di servizi di intermediazione online in cui il fornitore di tali servizi è al contempo un'impresa concorrente sul mercato rilevante per la vendita dei beni o servizi oggetto di intermediazione. I fornitori di servizi di intermediazione online che svolgono tale funzione ibrida possono avere capacità e interessi tali da influenzare l'esito della concorrenza sul mercato rilevante per la vendita dei beni o servizi oggetto di intermediazione. Il presente regolamento non dovrebbe pertanto esentare tali accordi verticali.
- (15) Il presente regolamento non dovrebbe esentare gli accordi verticali che contengono restrizioni dalle quali è probabile che derivino restrizioni della concorrenza e danni per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento degli incrementi di efficienza. In particolare, il beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento non dovrebbe applicarsi agli accordi verticali che contengono determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, quali la definizione di prezzi di rivendita minimi e fissi e determinati tipi di protezione territoriale, tra cui la pratica di impedire l'uso efficace di internet per le vendite o la messa in atto di determinate restrizioni della pubblicità online. Di conseguenza, le restrizioni delle vendite online e della pubblicità online dovrebbero rientrare nell'esenzione per categoria prevista dal presente regolamento solo se, direttamente o indirettamente, isolatamente o in

⁴ Regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, che promuove equità e trasparenza per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online (GU L 186 dell'11.7.2019, pag. 57).

combinazione con altri fattori controllati dalle parti, esse non perseguono l'obiettivo di impedire l'uso efficace di internet da parte dell'acquirente o dei suoi clienti per vendere i beni o servizi oggetto del contratto in determinati territori o a determinati clienti oppure di impedire l'uso di un intero canale pubblicitario online, ad esempio i servizi di comparazione dei prezzi o la pubblicità associata ai motori di ricerca. Ad esempio, le restrizioni delle vendite online non dovrebbero beneficiare dell'esenzione per categoria prevista dal presente regolamento se perseguono l'obiettivo di ridurre in modo significativo il volume complessivo delle vendite online dei beni o dei servizi oggetto del contratto nel mercato rilevante o le possibilità, per i consumatori, di acquistare online i beni o i servizi oggetti del contratto. Per classificare una restrizione come restrizione fondamentale ai sensi dell'articolo 4, lettera e), possono essere presi in considerazione il contenuto e il contesto della restrizione; tale classificazione non dovrebbe tuttavia dipendere da circostanze specifiche del mercato o dalle caratteristiche individuali delle parti.

- (16) Il presente regolamento non dovrebbe esentare le restrizioni che non si possano, con sufficiente certezza, presumere conformi alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. In particolare, al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione al suo interno, l'esenzione per categoria deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine, l'esenzione degli obblighi di non concorrenza dovrebbe essere limitata agli obblighi che non eccedono una durata di cinque anni. Parimenti, è opportuno escludere dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marchi di determinati fornitori concorrenti. Il beneficio del presente regolamento non dovrebbe applicarsi agli obblighi di parità nella vendita al dettaglio che impediscono agli acquirenti dei servizi di intermediazione online di offrire, vendere o rivendere beni o servizi agli utenti finali a condizioni più favorevoli ricorrendo a servizi di intermediazione online concorrenti.
- (17) La limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentano alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei beni o dei servizi in questione.
- (18) A norma all'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio⁵, la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento qualora constati che, in un caso determinato, un accordo al quale si applica l'esenzione per categoria di cui al presente regolamento produce nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. L'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio del presente regolamento se sono soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.
- (19) Qualora la Commissione o l'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro revochi il beneficio del presente regolamento, spetta ad essa dimostrare che l'accordo verticale in questione rientra nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e che non soddisfa nemmeno una delle quattro condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (20) Per determinare se sia necessario revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, occorre in

⁵ Regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato (GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1).

particolare tener conto degli effetti anticoncorrenziali che possono verificarsi in seguito all'esistenza di reti parallele di accordi verticali con effetti simili che limitano significativamente l'accesso ad un mercato rilevante o la concorrenza all'interno di tale mercato. Tali effetti cumulativi possono, nello specifico, verificarsi in caso di distribuzione esclusiva, fornitura esclusiva, distribuzione selettiva, obblighi di parità o obblighi di non concorrenza.

- (21) 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 di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 101 del trattato,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO

Articolo 1

Definizioni

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:
- a) per "accordi verticali" si intendono gli accordi o le pratiche concordate tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
 - b) per "restrizioni verticali" si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato;
 - c) per "impresa concorrente" si intende un concorrente effettivo o potenziale; per "concorrente effettivo" si intende un'impresa operante sullo stesso mercato rilevante; per "concorrente potenziale" si intende un'impresa che, in assenza dell'accordo verticale, in base a considerazioni realistiche e non come possibilità meramente teorica, sarebbe in grado, in breve tempo, di effettuare gli investimenti supplementari o di sostenere gli ulteriori costi necessari per accedere al mercato rilevante;
 - d) il termine "fornitore" include un'impresa che fornisce servizi di intermediazione online;
 - e) per "servizi di intermediazione online" si intendono i servizi della società dell'informazione, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 1, lettera b), della direttiva (UE) 2015/1535 del Parlamento europeo e del Consiglio⁶, che consentono alle imprese di offrire beni o servizi:
 - i) ad altre imprese, al fine di agevolare l'avvio di transazioni dirette tra tali imprese; o
 - ii) ai consumatori finali, al fine di agevolare l'avvio di transazioni dirette tra dette imprese e i consumatori finali;

⁶ Direttiva (UE) 2015/1535 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 settembre 2015, che prevede una procedura d'informazione nel settore delle regolamentazioni tecniche e delle regole relative ai servizi della società dell'informazione ([GU L 241 del 17.9.2015, pag. 1](#)).

indipendentemente dal fatto che tali operazioni siano concluse e dal luogo in cui sono concluse;

- f) 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 questi indicata più dell'80 % degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi oggetto del contratto, e dei relativi succedanei, effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore o, se tale è la normale prassi del settore, del volume dei suoi acquisti effettuati nell'anno civile precedente;
- g) 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 selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema;
- h) per "sistema di distribuzione esclusiva" si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore assegna un territorio o un gruppo di clienti esclusivamente a sé stesso o a un massimo di cinque acquirenti e impone restrizioni che impediscono a tutti gli altri acquirenti di vendere attivamente nel territorio esclusivo o al gruppo di clienti esclusivo;
- i) l'espressione "diritti di proprietà intellettuale" include i diritti di proprietà industriale, il know-how, i diritti d'autore e i diritti affini;
- j) per "know-how" si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale e individuato; per "segreto" si intende che il know-how non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per "sostanziale" si intende che il know-how comprende conoscenze significative e utili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per "individuato" si intende che il know-how è descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
- k) il termine "acquirente" include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa;
- l) per "vendite attive" si intende il fatto di contattare in maniera attiva e mirata dei clienti mediante visite, lettere, e-mail, telefonate o altri mezzi di comunicazione diretta o attraverso azioni di pubblicità e promozione mirate, offline o online, ad esempio attraverso: media cartacei o digitali, compresi i media online; strumenti di confronto dei prezzi o pubblicità associata a motori di ricerca, che siano destinati a clienti in determinati territori o a gruppi di clienti; la gestione di un sito internet con un dominio di primo livello che corrisponde a determinati territori; l'offerta su un sito internet di opzioni linguistiche comunemente utilizzate in determinati territori, quando tali lingue siano diverse da quelle comunemente utilizzate nel territorio in cui è stabilito l'acquirente;

- m) per vendite "passive" si intendono vendite effettuate in risposta a richieste spontanee di singoli clienti, comprese la consegna di beni o la prestazione di servizi al cliente, senza che la vendita sia stata avviata sollecitando attivamente particolari clienti, gruppi di clienti o territori, incluse le vendite risultanti dalla partecipazione ad appalti pubblici o dalla risposta a bandi di gara privati.
2. Ai fini del presente regolamento i termini "impresa", "fornitore" e "acquirente" includono le rispettive imprese collegate.

Per "imprese collegate" si intendono:

- a) le imprese nelle quali una parte contraente 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; o
- b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti contraenti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a); o
- 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); o
- d) le imprese nelle quali una parte contraente dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) o 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); o
- e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:
- i) dalle parti contraenti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d); o
 - ii) da una o più parti contraenti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

Articolo 2

Esenzione

1. Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e fatte salve le disposizioni del presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi verticali. La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengono restrizioni verticali.
2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese e un singolo membro, o tra questa associazione e un singolo fornitore, esclusivamente se tutti i membri dell'associazione sono distributori al dettaglio di beni e se nessun singolo membro dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizza 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 non pregiudica l'applicazione

dell'articolo 101 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, tali disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto delle restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.
4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Tale esenzione si applica tuttavia se imprese concorrenti concludono un accordo verticale non reciproco e se ricorre una delle condizioni seguenti:
 - a) il fornitore opera, a monte, come produttore, importatore o grossista e, a valle, come importatore, grossista o distributore di beni, mentre l'acquirente opera a valle come importatore, grossista o distributore e non è un'impresa concorrente a monte, livello al quale acquista i beni oggetto del contratto; o
 - b) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti livelli della catena commerciale, mentre l'acquirente fornisce i propri beni o servizi al livello del commercio al dettaglio e non è un'impresa concorrente al livello della catena commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto.
5. Le deroghe di cui al paragrafo 4, lettere a) e b), non si applicano agli scambi di informazioni tra fornitore e acquirente che non sono direttamente connessi all'esecuzione dell'accordo verticale o necessari per migliorare la produzione o la distribuzione dei beni o servizi oggetto del contratto o che non soddisfano nessuna di queste due condizioni.
6. Le deroghe di cui al paragrafo 4, lettere a) e b), non si applicano agli accordi verticali relativi alla fornitura di servizi di intermediazione online in cui il fornitore di tali servizi è un'impresa concorrente sul mercato rilevante per la vendita dei beni o servizi oggetto dell'intermediazione.
7. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali il cui oggetto rientra nell'ambito di applicazione di altri regolamenti di esenzione per categoria, salvo che in essi sia diversamente disposto.

Articolo 3

Soglia della quota di mercato

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale vende i beni o servizi oggetto del contratto e la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30 % del mercato rilevante sul quale acquista i beni o servizi oggetto del contratto.
2. Ai fini del paragrafo 1, qualora nel quadro di un accordo multilaterale un'impresa acquisti i beni o servizi oggetto del contratto da un'impresa parte contraente dell'accordo e venda i beni o servizi oggetto del contratto a un'altra impresa parte

dell'accordo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica solo se la quota di mercato della prima impresa non supera la soglia di quota di mercato di cui a detto paragrafo, sia come acquirente sia come fornitore.

Articolo 4

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

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori controllati dalle 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 delle pressioni esercitate o degli incentivi offerti da una delle parti;
- b) qualora il fornitore gestisca un sistema di distribuzione esclusiva, la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore esclusivo può vendere attivamente o passivamente i beni o servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:
 - i) la restrizione delle vendite attive da parte del distributore esclusivo e dei suoi clienti diretti in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati dal fornitore esclusivamente a un massimo di altri cinque distributori esclusivi;
 - ii) la restrizione delle vendite attive o passive da parte del distributore esclusivo e dei suoi clienti a distributori non autorizzati situati in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva dei beni o servizi oggetto del contratto;
 - iii) la restrizione relativa al luogo di stabilimento del distributore esclusivo;
 - iv) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di un distributore esclusivo operante al livello del commercio all'ingrosso;
 - v) la restrizione della facoltà del distributore esclusivo di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti a fini di incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- c) qualora il fornitore gestisca un sistema di distribuzione selettiva,
 - i) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, i membri del sistema di distribuzione selettiva possono attivamente o passivamente vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:
 - 1) la restrizione delle vendite attive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva e dei loro clienti diretti in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati dal fornitore esclusivamente a un massimo di altri cinque distributori esclusivi;
 - 2) la restrizione delle vendite attive o passive da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva e dei loro clienti a distributori non

- autorizzati situati all'interno del territorio in cui opera il sistema di distribuzione selettiva;
- 3) la restrizione relativa al luogo di stabilimento dei membri del sistema di distribuzione selettiva;
 - 4) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti al livello del commercio all'ingrosso;
 - 5) la restrizione della facoltà di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti a fini di incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- ii) la restrizione delle forniture incrociate tra i membri del sistema di distribuzione selettiva che operano allo stesso o a diversi livelli commerciali;
 - iii) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri del sistema di distribuzione selettiva operanti a livello del commercio al dettaglio, fatta salva la lettera c), punto i), 1) e 3);
- d) qualora il fornitore non utilizzi né un sistema di distribuzione esclusiva né un sistema di distribuzione selettiva, la restrizione relativa al territorio in cui o al gruppo di clienti ai quali un acquirente può vendere attivamente o passivamente i beni o servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti restrizioni:
- i) la restrizione delle vendite attive da parte dell'acquirente e dei suoi clienti diretti in un territorio o a un gruppo di clienti riservati al fornitore o assegnati in esclusiva dal fornitore a un massimo di cinque distributori esclusivi;
 - ii) la restrizione delle vendite attive o passive da parte dell'acquirente e dei suoi clienti a distributori non autorizzati situati in un territorio in cui il fornitore gestisce un sistema di distribuzione selettiva dei beni o servizi oggetto del contratto;
 - iii) la restrizione relativa al luogo di stabilimento dell'acquirente;
 - iv) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso;
 - v) la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere attivamente o passivamente componenti, forniti a fini di incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;
- e) la pratica di impedire l'uso efficace di internet da parte dell'acquirente o dei suoi clienti per vendere i beni o servizi oggetto del contratto, in quanto tale pratica limita il territorio in cui, o i clienti ai quali, i beni o servizi oggetto del contratto possono essere venduti ai sensi delle lettere b), c) o d), fatta salva la possibilità di imporre all'acquirente:
- i) altre restrizioni delle vendite online; o
 - ii) restrizioni della pubblicità online che non hanno lo scopo di impedire l'uso di un intero canale pubblicitario online;
- f) 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, grossisti o altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri beni.

Articolo 5

Restrizioni escluse

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica ai seguenti obblighi contenuti in accordi verticali:
 - a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni;
 - b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
 - c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marchi di particolari fornitori concorrenti;
 - d) un obbligo diretto o indiretto che impedisca agli acquirenti di servizi di intermediazione online di offrire, vendere o rivendere beni o servizi agli utenti finali a condizioni più favorevoli attraverso servizi di intermediazione online concorrenti.
2. In deroga al paragrafo 1, lettera a), il limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente.
3. In deroga al paragrafo 1, lettera b), l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a qualsiasi obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, qualora risultino soddisfatte tutte le seguenti condizioni:
 - a) l'obbligo si riferisce a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali;
 - b) è limitato ai locali e terreni in cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale;
 - c) è indispensabile per proteggere il "know-how" trasferito dal fornitore all'acquirente;
 - d) la durata dell'obbligo è limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo.

Il paragrafo 1, lettera b), lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del "know-how" che non sia divenuto di pubblico dominio.

Articolo 6

Revoca in casi individuali

1. A norma dell'articolo 29, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1/2003, la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento qualora constati che, in un caso determinato, un accordo verticale al quale si applica l'esenzione di cui all'articolo 2 del presente regolamento produce nondimeno effetti incompatibili con le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Tali effetti possono verificarsi, ad esempio, quando il mercato rilevante per la fornitura di servizi di intermediazione online è altamente concentrato e la concorrenza tra i fornitori di tali servizi è limitata dagli effetti cumulativi di reti parallele di accordi analoghi che limitano la possibilità degli acquirenti di servizi di intermediazione online di offrire, vendere o rivendere beni o servizi agli utenti finali a condizioni più favorevoli sui loro canali di vendita diretta.
2. L'autorità garante della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio del presente regolamento qualora siano soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003.

Articolo 7

Non applicazione del presente regolamento

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 coprono più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

Articolo 8

Applicazione della soglia di quota di mercato

Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applicano le seguenti disposizioni:

- a) la quota di mercato del fornitore viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore delle vendite sul mercato e la quota di mercato dell'acquirente viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore degli acquisti sul mercato. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite o al valore degli acquisti sul mercato, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre informazioni di mercato affidabili, ivi compresi i volumi delle vendite e degli acquisti sul mercato;
- b) le quote di mercato vengono calcolate sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- c) la quota di mercato del fornitore include i beni o i servizi forniti a distributori integrati a livello verticale ai fini della vendita;
- d) se una quota di mercato non supera inizialmente la soglia del 30 %, ma la oltrepassa successivamente, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la soglia del 30 % è stata superata per la prima volta;

- e) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera e), è ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che possiedono i diritti o i poteri elencati alla lettera a) dello stesso secondo comma.

Articolo 9

Applicazione della soglia di fatturato

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dalla parte dell'accordo verticale interessata e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra la parte dell'accordo verticale interessata e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.
2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10 %.

Articolo 10

Periodo transitorio

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica fra il 1° giugno 2022 e il 31 maggio 2023 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2022 che non soddisfano le condizioni di esenzione previste nel presente regolamento ma che, al 31 maggio 2022, rispettano le condizioni di esenzione stabilite dal regolamento (UE) n. 330/2010.

Articolo 11

Periodo di validità

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2022.

Esso scade il 31 maggio 2034.

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

Fatto a Bruxelles, il 10.5.2022

Per la Commissione
La presidente
Ursula VON DER LEYEN