

**COME AFFRONTARE IL MERCATO
COMMERCIALE DELL'AUSTRIA ANCHE
COME PONTE VERSO I PAESI DELL'EST**

CONFINDUSTRIA UDINE

7/6/2018

Dr. Andrea Sannia

dr.sannia@kanzlei-studiolegale.at

I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE- COME CERCARE DI PREVENIRE I CONTENZIOSI

**Maggi Brandl Kathollnig RechtsanwaltsGmbH
STUDIO LEGALE**

www.kanzlei-studiolegale.at

St. Veiter Ring 21A
9020 KLAGENFURT
tel. +43 463 555 22
fax +43 463 555 22 4

PRINCIPI GENERALI

NECESSITA' DI REGOLAMENTAZIONE CONTRATTUALE

- Molti operatori del commercio ritengono erroneamente che, non regolando in forma scritta i propri rapporti con le controparti, evitino di assumere vincoli ed obblighi giuridici.
- ⇒ in tale modo viene confusa l'esistenza di un contratto, con la forma (scritta od orale) che ne esprime i contenuti.
- Nonostante in generale, per i contratti commerciali, viga il principio di libertà delle forme, **è sempre opportuno che i termini, le condizioni ed i contenuti di ogni accordo raggiunto vengano trasposti per iscritto nel documento contrattuale.**

PRINCIPI GENERALI PER LA REDAZIONE DEL CONTRATTO AL FINE DI EVITARE IL CONTENZIOSO

- Il testo contrattuale dovrà attenersi ai seguenti canoni:
 - essere il più possibile **completo e dettagliato**;
 - essere il più possibile **chiaro e di semplice comprensione** (la ridondanza dei riferimenti ad articoli di Legge ed a concetti generici come quello di “buona fede” nuoce alla chiarezza del testo);
 - essere il più possibile **organico e coerente**, in modo da evitare sovrapposizioni e contraddizioni tra le proprie clausole;
 - essere idoneo a guidare i contraenti passo dopo passo durante l’esecuzione del contratto, senza dare luogo ad una continua “micro-conflittualità”;
 - essere **equo**, cercare di dettare una disciplina contrattuale che offra un ragionevole contemperamento delle reciproche esigenze delle parti, senza addossare esclusivamente ad una di esse tutte le responsabilità conseguenti all’esecuzione del contratto;
 - **non essere in contrasto con le norme della legge applicabile al contratto/con le norme di applicazione necessaria.**

PRINCIPI GENERALI PER LA REDAZIONE DEL CONTRATTO

Rispettando tali linee-guida, le parti contraenti:

- si metteranno al riparo da “sorprese”;
- ridurranno il rischio di equivoci o di contrasti interpretativi;
- faciliteranno il compito del Giudice nel decidere sulle controversie insorte fra le parti contraenti.

ERRORI COMUNI NELLA REDAZIONE DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE

- il testo contrattuale viene inteso come semplice „appendice“ di accordi verbali già raggiunti;
- il testo contrattuale predisposto in precedenza viene riutilizzato, senza essere adattato alle nuove realtà contrattuali (al nuovo business);
- il testo contrattuale non è coordinato con le norme inderogabili della Legge applicabile;
- si rimanda la soluzione di un certo problema ad un momento successivo alla sottoscrizione del contratto;
- si utilizza un testo ambiguo, illudendosi di potere gestire il futuro rapporto con il partner straniero sulla base di quella interpretazione che sembrerà più favorevole.

DEFINIZIONE DI CONTRATTO INTERNAZIONALE

E' internazionale il contratto che presenta un qualche **elemento di estraneità** rispetto ad un dato ordinamento (es. le parti contraenti, il luogo di esecuzione delle prestazioni)

La suddivisione del testo contrattuale

→ FORMULAZIONE DELLE PREMESSE

Spesso, anche al fine di facilitare l'interpretazione del contratto, è opportuno inserire le cd. "Premesse". Esse, in particolare, richiamano:

- la descrizione dell'attività imprenditoriale svolta dalle parti contraenti;
- le ragioni che hanno indotto le parti ad addivenire alla trattativa;
- gli obiettivi che le parti si sono poste con la sottoscrizione del contratto;
- l'affidamento che le parti hanno fatto sulle reciproche affermazioni;
- la fase preliminare delle trattative;
- l'esistenza di strumenti/accordi propedeutici ovvero connessi al contratto (es. lettere di intenti, framework agreements, contratti preliminari....).

N.B. Affinché le Premesse siano considerate parti integranti del contratto, **è necessario che ad esse si faccia espressamente richiamo in un'apposita clausola contrattuale.**

La suddivisione del testo contrattuale

IL TESTO CONTRATTUALE

- evitare di concentrare in un'unica clausola la disciplina di più argomenti, anche se genericamente collegati;
- ogni clausola deve trattare uno specifico argomento e, se del caso, deve essere scomposta in sub-clausole;
- è utile redigere clausole brevi;
- è utile dare un titolo alle diverse clausole;
- a volte è utile, all'inizio del contratto, redigere un indice delle diverse clausole;
- il contratto può anche prevedere più Sezioni. Ciò non ha alcuna valenza giuridica, ma può rappresentare un modo efficace per rendere il testo contrattuale più comprensibile.

ENTRATA IN VIGORE DEL CONTRATTO, CONDIZIONI SOSPENSIVE

- normalmente il contratto entra in vigore al momento in cui si sia perfezionato il consenso;
- è possibile subordinare l'entrata in vigore all'avverarsi di una o più condizioni sospensive. In tali casi:
 - occorre individuare precisamente gli eventi che devono verificarsi perchè il contratto possa dirsi efficace (es. l'ottenimento di una garanzia bancaria a prima richiesta; un'autorizzazione delle Autorità competenti....);
 - è opportuno individuare l'arco temporale entro il quale tali eventi devono avverarsi;
 - occorre disciplinare che cosa accada qualora questi eventi non si verificano.

L'INDIVIDUAZIONE DELLE OBBLIGAZIONI ASSUNTE DALLE PARTI

- non lasciare nulla di implicito; delimitare compiutamente le obbligazioni che ognuna delle parti è chiamata ad eseguire;
- delimitare temporalmente l'esecuzione delle obbligazioni (inadempimento⇒risarcimento danni ovvero risoluzione del contratto e risarcimento danni nel caso di termine ESSENZIALE);
- necessità di regolamentare non solo le obbligazioni principali, ma anche quelle accessorie (es. nel caso del contratto di compravendita: modalità di imballaggio della merce; tipologia di garanzia tecnica offerta; fornitura di assistenza tecnica....).

LA TERMINATION DEL CONTRATTO

- **by performance** (i contraenti hanno puntualmente adempiuto a tutti gli obblighi che si erano assunti);
- **expiry of the terms of validity** (senza che le parti abbiano inteso rinnovare il contratto);
- **expiry by a period of notice** (nei contratti a tempo indeterminato) ⇒ termination at will.

LA TERMINATION DEL CONTRATTO

- - nei contratti di durata, **la termination è possibile anche quando le condizioni di uno dei contraenti si modifichino in modo sostanziale** (es. fallimento/messa in liquidazione di una delle società contraenti; termination for change of control);
- **termination by default**
 - occorre individuare quali inadempimenti diano luogo alla termination by default;
 - in realtà, all'atto pratico, a volte l'elenco non può essere esaustivo; così può essere preferibile fare riferimento all'inadempimento di qualsivoglia obbligazione, dopo che sia trascorso un ragionevole periodo di mora senza che la parte inadempiente abbia posto rimedio all'inadempimento.

LE CONSEGUENZE DELLA RISOLUZIONE

- la early termination del contratto non fa necessariamente venire meno tutti gli obblighi ed i diritti previsti dal contratto;
- a volte è interesse di una delle parti che determinati obblighi continuino a rimanere in vigore (es. obblighi di segretezza; divieti di concorrenza).

n. 1

LE
DIGGI • BRANDL • KATHOLLNIG^{ig}
RechtsanwaltsGmbH
Stuttg. Legale

I RIMEDI AI CASI DI PATOLOGIA CONTRATTUALE

- Cautela nella redazione della clausola penale/di liquidated damages: **esplicitare il diritto al risarcimento degli ulteriori danni**, in quanto alcuni sistemi giuridici -in carenza di espressa previsione contrattuale- precludono la possibilità di richiedere ulteriori danni.

Es.

- Italia: vedi art. 1382, 1384 c.c.

REDAZIONE DEL TESTO CONTRATTUALE

→ LA LINGUA CONTRATTUALE

- all'atto della redazione di un contratto internazionale, è sempre opportuno indicare in un'apposita clausola quale sia **la "lingua ufficiale" del contratto**; la stessa dovrà essere utilizzata anche per apportare eventuali modifiche al testo contrattuale;
- qualora le circostanze lo richiedano, le parti contraenti potranno precisare **quale sarà la lingua utilizzata nei rapporti quotidiani**.

N.B. Talvolta ciascuna parte contraente vuole vedere redatta la versione "ufficiale" del contratto nella propria lingua madre ⇒ **ciò comporta che le parti firmino più copie del contratto scritte in lingue diverse, attribuendo ad ognuna di essere veste ufficiale** ⇒ tale prassi è foriera di controversie interpretative (in Italia non esistono iter obbligatori per qualificarsi come interprete giurato, per cui questa qualifica non costituisce di per sé alcuna garanzia di certezza della effettiva rispondenza della traduzione al testo originario).

- eventuale soluzione di compromesso: redazione del contratto nella lingua nazionale dell'organo chiamato a dirimere le eventuali controversie insorte.

LE CLAUSOLE FINALI (MISCELLANEOUS)

- **Clausola di „ENTIRE AGREEMENT“**

⇒ impone di **ricercare l'identificazione degli obblighi e dei diritti dei contraenti nel testo contrattuale**, escludendo la possibilità di variarne il contenuto

- provando l'inesistenza di accordi verbali modificativi del contratto scritto.

LE CLAUSOLE FINALI

Es. di Clausola di „ENTIRE AGREEMENT“

Il presente contratto, ivi inclusi tutti gli Allegati che ne fanno parte integrante, descrive tutti gli impegni, le garanzie, le condizioni e gli Accordi fra le Parti contraenti e rende inefficaci tutti gli accordi precedentemente intercorsi tra le Parti stesse.

Non esistono fra le Parti contraenti impegni, accordi, garanzie, dichiarazioni, condizioni od intese, sia scritte che verbali, diverse ed addizionali rispetto a quelle qui decritte.

LE CLAUSOLE FINALI

CLAUSOLE DI „NON WAIVER OF RIGHTS“

- a volte, nei contratti internazionali, può accadere che una parte, al verificarsi di una circostanza contrattualmente prevista, non eserciti immediatamente il correlato diritto che il contratto le attribuiva al verificarsi di detta circostanza;
- il problema che si può presentare è quello di accertare se il mancato esercizio di un qualche diritto contrattuale, a prescindere dalle sue ragioni, possa essere interpretato come una rinuncia a tale diritto.

LE CLAUSOLE FINALI

Es. di CLAUSOLE DI „NON WAIVER OF RIGHTS“

- il mancato o ritardato esercizio di un diritto contrattualmente attribuito ad una parte non costituisce e non può essere interpretato quale rinuncia a tali diritti e facoltà contrattuali;
- qualsivoglia rinuncia è efficace solo se effettuata espressamente per iscritto;
- la rinuncia ad una determinata facoltà non comporta la rinuncia ad altri diritti contrattualmente previsti in favore del contraente che ha effettuato la rinuncia.

LE CLAUSOLE FINALI

SEVERABILITY

⇒ necessità di definire che cosa accada del contratto qualora una o più previsioni contrattuali risultino nulle, inefficaci od addirittura contra legem;

- le clausole di severability hanno lo scopo di assicurare la sopravvivenza del contratto anche in presenza di singole clausole che, dopo la sottoscrizione del contratto, dovessero risultare nulle od inefficaci.

LE CLAUSOLE FINALI

Es. di CLAUSOLA DI SEVERABILITY

- Qualora una qualsivoglia pattuizione del presente contratto dovesse rivelarsi invalida, illegale od inefficace sulla base della Legge applicabile, le Parti faranno quanto in loro potere per modificare detta previsione così da renderla congruente con quanto previsto dalla Legge applicabile.

In caso di mancato raggiungimento dell'accordo:

- p. es. ogni parte ha diritto di recesso;

oppure

- intervento del Giudice, che stabilirà il contenuto della clausola da sostituire (se possibile)

LE CLAUSOLE FINALI

ENCLOSURES

⇒ è sempre opportuno inserire nel contratto una clausola riassuntiva degli Allegati ad esso acclusi; tali Allegati dovranno essere contraddistinti da una lettera o da un numero;

⇒ è altresì opportuno estrapolare dal testo contrattuale tutto ciò che è qualificabile come „tecnico“, riservandolo ad allegati separati;

- ciò permette un più agevole aggiornamento dei dati contenuti nell'Allegato, senza che ciò richieda ogni volta una modifica del contratto nel suo complesso.

LE CLAUSOLE FINALI

NOTICES

⇒ è sempre opportuno indicare le modalità per effettuare le notifiche attinenti al contratto.
Occorre specificare:

- i mezzi ammessi per fare la notifica;
- il linguaggio da utilizzare;
- il momento in cui una qualche comunicazione possa dirsi validamente notificata all'altro contraente.

LE CLAUSOLE FINALI

AMENDMENTS

- ⇒ tale clausola tende a chiarire con quali modalità le parti possano, dopo avere sottoscritto il contratto, modificarne le pattuizioni, prevedendo che eventuali amendments debbano intendersi validi esclusivamente se fatti constare per iscritto e debitamente sottoscritti dai rappresentanti legali delle due società contraenti.

LA LEGGE APPLICABILE

IL DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO (conflict rules)

- In mancanza di scelta operata dalle parti contraenti, l'interprete (sia esso giudice od arbitro) **dovrà individuare il diritto applicabile sulla base del proprio Diritto Internazionale Privato.**
- N.B. le norme di diritto internazionale privato **variano da ordinamento ad ordinamento** (e quindi da Paese in Paese), per cui **la legge che in definitiva verrà ritenuta applicabile al contratto sarà evidentemente diversa a seconda del giudice che per primo verrà adito**, dato che quest'ultimo effettuerà la suddetta determinazione in base alle norme internazional-privatistiche del *suo* ordinamento giuridico.

LA CONVENZIONE DI ROMA

- Nell'ambito dell'Unione Europea, la materia della legge applicabile al contratto è regolata (per i contratti conclusi **prima del 17 dicembre 2009**) dalla **Convenzione di Roma (1980) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, la quale detta regole uniformi a livello europeo sui conflitti di legge in materia di contratti** (in Italia, l'art. 57 della legge 31 Maggio 1995, n. 218 rinvia espressamente alla Convenzione in questione, **stabilendo che i contratti con elementi di internazionalità sono disciplinati "in ogni caso" dalla Convenzione di Roma del 1980 del 19 Giugno 1980**).

LA LEGGE APPLICABILE

L'art. 3 della Convenzione prevede che il contratto sia regolato dalle norme di diritto di un determinato Stato **scelto liberamente dalle parti**.

L'art. 3 della Convenzione di Roma prevede, inoltre, la possibilità, per le parti, di **assoggettare il contratto a più leggi nazionali diverse**.

Tale scelta deve essere:

- -espressa;
- -risultare con ragionevole certezza dalle pattuizioni contrattuali ovvero dalle singole circostanze del caso.

L'art. 7 della Convenzione, però, fa salve le disposizioni imperative della legge dello Stato con il quale il contratto presenti uno stretto collegamento.

- Es. Legge belga sui contratti di concessione di vendita: nonostante la eventuale differente scelta delle parti contraenti, il concessionario belga può agire in giudizio in Belgio in tema di indennità di fine rapporto; il giudice sarà tenuto ad applicare il diritto belga ⇒ legge di applicazione necessaria.
- Es. Ordinamento austriaco sui contratti di concessione di vendita: possibile assimilazione ai contratti di agenzia.

LA LEGGE APPLICABILE

- In assenza di scelta della legge applicabile, l'art. 4 della Convenzione di Roma stabilisce come **criterio sussidiario l'applicazione al contratto della legge del paese con il quale il contratto presenta il "collegamento più stretto"**.
- Ai sensi del successivo comma, **si presume che il collegamento più stretto si abbia con il Paese in cui la parte che deve fornire la "prestazione caratteristica" ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o la propria amministrazione.**

Articolo 4

Legge applicabile in mancanza di scelta

- **1.** Nella misura in cui la legge che regola il contratto non sia stata scelta a norma dell'articolo 3, il contratto è regolato dalla legge del paese col quale presenta il collegamento più stretto. Tuttavia, qualora una parte del contratto sia separabile dal resto e presenti un collegamento più stretto con un altro paese, a tale parte del contratto potrà applicarsi, in via eccezionale, la legge di quest'altro paese.
- **2.** Salvo quanto disposto dal paragrafo 5, si presume che il contratto presenti il collegamento più stretto col paese in cui la parte che deve fornire la prestazione caratteristica ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o, se si tratta di una società, associazione o persona giuridica, la propria amministrazione centrale. Tuttavia, se il contratto è concluso nell'esercizio dell'attività economica o professionale della suddetta parte, il paese da considerare è quello dove è situata la sede principale di detta attività oppure, se a norma del contratto la prestazione dev'essere fornita da una sede diversa dalla sede principale, quello dove è situata questa diversa sede.

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto è disciplinato dalla Legge del Paese della controparte**

⇒ opportunità di non redigere un contratto „sintetico“; l'impresa italiana spesso non è in grado di valutare in via preventiva gli eventuali rischi derivanti dalle peculiarità della legge locale.

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto, pur dovendo essere eseguito all'estero, è disciplinato dalla legge italiana**

⇒ valutazione delle norme di applicazione necessaria;

Es.

- Belgio: nel caso di contratti di concessione di vendita, il Giudice chiamato a decidere una controversia tra concessionario locale e concedente straniero dovrà applicare la Legge belga (che prevede a carico del concedente –al sussistere di determinati presupposti- l'obbligo di corrispondere un'indennità di fine rapporto al concessionario);

⇒ verifica dell'opportunità di tale scelta tramite confronto;

Es. contratto di agenzia; se si applica la Legge italiana si deve corrispondere l'indennità di fine rapporto; se si applica la Legge di un Paese di Common Law (ma non più es. in Inghilterra), non è prevista alcuna indennità (MA ATTENZIONE ALLE NORME DI APPLICAZIONE NECESSARIA).

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto è disciplinato da una Legge terza**
 - ⇒ occorre valutare le norme di applicazione necessaria del luogo in cui deve essere eseguito il contratto;
 - ⇒ entrambe le parti hanno scarsa conoscenza del diritto applicabile.
- Es. Nelle relazioni commerciali con i Paesi dell'Ex Unione Sovietica non è infrequente il riferimento alle Leggi svedese ed austriaca.

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- a livello comunitario è stato emanato il Regolamento sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (il cd. Regolamento Roma I) adottato dal Parlamento europeo e dal Consiglio in data 17 giugno 2008 che è andato a sostituire, **a decorrere dal 17 dicembre 2009**, la Convenzione di Roma del 19 giugno 1980, sulla stessa materia, e si applica ai contratti conclusi successivamente a tale data;
- l'importanza del menzionato Regolamento deriva non solamente dalle novità normative dallo stesso introdotte, ma altresì dal differente procedimento legislativo che ha portato alla sua adozione. Mentre, infatti, la Convenzione di Roma rappresenta uno strumento giuridico di cooperazione interstatale, il Regolamento Roma I si inserisce nella **normativa comunitaria direttamente applicabile negli Stati membri dell'Unione Europea**, con **l'eccezione della Danimarca**, alla quale continuerà ad essere applicata la succitata Convenzione di Roma;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- si evidenzia che, in materia di obbligazioni contrattuali, il Regolamento Roma I non codifica in modo completo le disposizioni del diritto internazionale, venendo quest'ultimo completato da norme particolari contenute in altre fonti;
- fra gli **scopi precipui** del Regolamento Roma I si annovera quello di chiarire la legge applicabile a talune fattispecie contrattuali che, in passato, hanno creato alcuni dubbi interpretativi, cercando di conseguire lo scopo generale della certezza del diritto nello spazio giudiziario europeo, mediante l'attribuzione alle norme di conflitto di un alto grado di prevedibilità;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- l'Art. 3 n. 1, riafferma il principio, peraltro già previsto dalla Convenzione di Roma, secondo cui **“il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti. La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso”** → in ragione di tale disposizione, quindi, le parti contrattuali possono stabilire liberamente la legge applicabile al contratto, potendo scegliere la legge del Paese di una delle parti contraenti ovvero quella di un Paese terzo, anche privo di collegamenti particolari con il contratto;
- **nel caso in cui le parti contraenti non abbiano operato la scelta relativa alla legge applicabile al rapporto contrattuale, operano automaticamente i criteri previsti dall'Art. 4 del Regolamento Roma I.** A quest'ultimo riguardo, mentre la Convenzione di Roma faceva un generico riferimento all'applicazione della legge del Paese della residenza abituale del contraente che deve fornire la cd. prestazione caratteristica del contratto, il menzionato Art. 4 del Regolamento, nell'intento di dare maggiore certezza alla determinazione della legge applicabile in mancanza di scelta, stabilisce esplicitamente quale sia tale prestazione;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- in particolare, viene stabilito quanto segue:
 - a. il contratto di vendita di beni** viene disciplinato dalla legge del Paese nel quale il venditore ha la residenza abituale;
 - b. il contratto di prestazione di servizi** (es. il contratto di agenzia, contratto di procacciamento d'affari, contratto di consulenza) viene disciplinato dalla legge del Paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale;
 - c. il contratto di franchising** è disciplinato dalla legge del Paese nel quale l'affiliato ha la residenza abituale;
 - d. il contratto di distribuzione** è disciplinato dalla legge del Paese nel quale il distributore ha la residenza abituale. in ragione di ciò, diventa assai importante per l'imprenditore italiano che ha uno o più distributori all'estero verificare se il sistema giuridico del Paese in cui ha sede il distributore preveda *in eventu* l'obbligo di pagare un'indennità di fine rapporto al distributore.

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- **Il contratto di trasporto di merci - Art. 5:** nella misura in cui la legge applicabile al contratto di trasporto di merci non sia stata scelta a norma dell'articolo 3, la legge applicabile è quella del paese di residenza abituale del vettore, a condizione che il luogo di ricezione o di consegna o la residenza abituale del mittente siano anch'essi situati in tale paese. Se tali condizioni non sono soddisfatte, si applica la legge del paese in cui si trova il luogo di consegna convenuto dalle parti;
- diversamente, se il contratto non rientra tra quelli specificamente indicati dal Regolamento Roma I ovvero se si tratta di un contratto misto o complesso (ossia riguardante, allo stesso tempo, diversi tipi contrattuali), sarà compito dell'interprete quello di individuare la prestazione caratteristica del contratto e, conseguentemente, la legge regolatrice del rapporto contrattuale.

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

LA SCELTA DEL TRIBUNALE COMPETENTE A GIUDICARE SULLE LITI

- In generale, **le parti contraenti sono libere di scegliere quale Tribunale sarà competente a risolvere le eventuali controversie** che dovessero insorgere fra esse.
- ⇒ al fine di evitare l'automatica applicazione delle Convenzioni internazionali in materia di Giudice competente, è opportuno che l'opzione sul Tribunale competente sia espressa dalle parti contraenti.

N.B. Ci sono eccezioni → casi in cui le parti non possono scegliere; l'eventuale accordo tra esse che indichi un Tribunale diverso da quello a cui è inderogabilmente riservata la competenza comporta l'invalidità della clausola.

- Es. Contratto di Agenzia (vedi Art. 409 cpc)

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

- ⇒ **la Convenzione di Bruxelles è stata sostituita dal Reg. n. 44 del 2001 a sua volta sostituito, dal 10/1/2015, dal Regolamento n. 1215 del 2012.**
- ⇒ Il Regolamento n. 1215 del 2012 si applica solo alle azioni proposte, agli atti pubblici formalmente redatti o registrati e alle transazioni giudiziarie approvate o concluse alla data o **successivamente al 10 gennaio 2015 (art. 66).**

Principi:

- **le persone domiciliate nel territorio di uno Stato membro sono convenute –a prescindere dalla loro nazionalità- davanti ai giudici di tale Stato membro;**
- **le persone domiciliate nel territorio di uno Stato membro possono essere convenute in un altro Stato membro IN MATERIA CONTRATTUALE:**
 - davanti al Giudice del **luogo in cui l’obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita;**
 - il luogo di esecuzione dell’obbligazione dedotta in giudizio è:
 - ⇒ nel caso di **compravendita di beni**, il luogo situato nell’UE in cui i beni sono stati od avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto;
 - ⇒ nel caso di **prestazione di servizi**, il luogo situato nell’UE in cui i servizi sono stati od avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

- L'art. 25 del Reg. n. 1215 del 2012 lascia comunque facoltà alle parti contraenti (di cui almeno una domiciliata nel territorio di uno Stato membro) di **scegliere liberamente il Giudice competente.**
- La clausola attributiva di competenza deve essere conclusa:
 - a) **per iscritto o oralmente con conferma scritta,** o
 - b) **in una forma ammessa dalle pratiche che le parti hanno stabilito tra di loro,** o
 - c) nel commercio internazionale, **in una forma ammessa da un uso che le parti conoscevano o avrebbero dovuto conoscere** e che, in tale campo, è ampiamente conosciuto e regolarmente rispettato dalle parti di contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato.
- La forma scritta comprende qualsiasi comunicazione con mezzi elettronici che permetta una registrazione durevole della clausola attributiva di competenza.

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI DECISIONI RESE IN UNO STATO MEMBRO

- Il Reg. n. 1215 del 2012 (art. 36) stabilisce che le decisioni emesse in uno Stato membro sono riconosciute negli altri Stati membri, senza che sia necessario il ricorso ad alcun procedimento.
 - Il Reg. n. 1215 del 2012 (art. 39) stabilisce altresì:
La decisione emessa in uno Stato membro e ivi esecutiva è esecutiva negli altri Stati membri **senza che sia necessaria una dichiarazione di esecutività**
- Il Regolamento n. 44 del 2001 (art. 38) invece stabilisce che:
- Le decisioni emesse in uno Stato membro e ivi esecutive **sono eseguite in un altro Stato membro dopo essere state ivi dichiarate esecutive su istanza della parte interessata.**

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI DECISIONI RESE IN UNO STATO MEMBRO

- Solo nei seguenti casi (art. 45 Regolamento 1215/2012) le decisioni non sono riconosciute:
 - 1) se il riconoscimento è manifestamente **contrario all'ordine pubblico** dello Stato membro richiesto;
 - 2) se la domanda giudiziale od un atto equivalente **non è stato notificato o comunicato al convenuto contumace in tempo utile e in modo tale da poter presentare le proprie difese** eccetto qualora, pur avendone avuto la possibilità, egli non abbia impugnato la decisione;
 - 3) **se sono in contrasto con una decisione emessa tra le medesime parti nello Stato membro richiesto;**
 - 4) se sono in contrasto con una decisione emessa precedentemente tra le medesime parti in un altro Stato membro o in un paese terzo, in una controversia avente il medesimo oggetto e il medesimo titolo, **allorché tale decisione presenta le condizioni necessarie per essere riconosciuta nello Stato membro richiesto.**
 - 5) se la decisione è in contrasto con:
 - a. le disposizioni del capo II sezioni 3,4,5 nella misura in cui il contraente dell'assicurazione, l'assicurato, il beneficiario di un contratto di assicurazione, la parte lesa, il consumatore o il lavoratore sia convenuto
 - o
 - b. le disposizioni del capo II sez. 6.

**RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI
DECISIONI
RESE IN UNO STATO MEMBRO**

Art. 46 Regolamento 1215/2012:

- Diniego della esecuzione: su istanza della parte contro cui é chiesta la esecuzione, l' esecuzione di una decisione é negata qualora sia dichiarata la sussistenza di uno dei motivi di cui all'art. 45.

Art. 47 Regolamento 1215/2012:

- Nella misura in cui non sia disciplinata dal presente Regolamento, la procedura per il diniego della esecuzione é disciplinata dalla Legge dello Stato membro richiesto

LA SCELTA DEL TRIBUNALE ITALIANO:

E' opportuna?

- lungaggini della giustizia italiana;
- quid iuris nel caso in cui la sentenza italiana non possa essere riconosciuta nel Paese in cui si deve svolgere l'esecuzione?

L'ARBITRATO

⇒ giudizio privato, al termine del quale l'arbitro o gli arbitri (in numero dispari) emettono un **LODO** (che ha lo stesso valore di una sentenza di secondo grado);

⇒ **il lodo è un documento esecutivo;**

⇒ il lodo può essere impugnato per motivi di nullità (dovuti principalmente a vizi formali) ovvero nell'ipotesi in cui non sia stato rispettato il diritto alla difesa.

L'ARBITRATO

GLI EVENTUALI VANTAGGI DELL'ARBITRATO

- LODO: documento esecutivo
- velocità nella risoluzione della controversia
- specializzazione degli arbitri
- libertà di scelta dell'arbitro di fiducia
- riservatezza
- elasticità nell'applicazione del diritto internazionale

L'ARBITRATO

LA CONVENZIONE DI NEW YORK del 10 giugno 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali

⇒ fra gli Stati che hanno ratificato la Convenzione, ce ne sono alcuni che non hanno stipulato con l'Italia Trattati sul riconoscimento delle sentenze di tribunale, ma che riconoscono i lodi arbitrali italiani.

L'ARBITRATO

LA NOMINA DEGLI ARBITRI

- 1 arbitro nominato su accordo delle parti od, in mancanza, da un'Autorità terza;
- 3 arbitri, uno nominato da ciascuna parte ed il terzo nominato dai due arbitri ⇒ costi elevati
- N.B. Gli arbitri devono accettare formalmente l'incarico che viene loro conferito.

→L'arbitro ha il dovere di essere neutrale!

→Gli arbitri hanno il potere di nominare un Consulente Tecnico d'Ufficio

→Gli arbitri decidono secondo diritto o secondo equità.

L'ARBITRATO

LUOGO E LINGUA DELL'ARBITRATO

- In mancanza di accordo fra le parti, il luogo, la lingua dell'arbitrato è stabilito dagli arbitri.

Rischi:

- dilazione dei tempi;
- possibilità che gli arbitri stabiliscano un luogo a loro comodo.
- ⇒ opportunità che la clausola compromissoria stabilisca anche il luogo/la lingua dell'arbitrato.

ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTIONS

Esempio di clausola che prevede MEDIAZIONE ed ARBITRATO

- Qualora insorga tra le parti una controversia in conseguenza od in connessione al presente contratto, alla sua esecuzione, validità od interpretazione, le parti faranno quanto possibile per trovare una soluzione di compromesso attraverso appositi negoziati. Nell'eventualità che esse non siano in grado di raggiungere un accordo, la questione sarà dapprima affidata ad una mediazione con un mediatore nominato da
- Qualora la controversia non sia stata risolta con la mediazione entrogg dalla data del suo inizio, la controversia sarà risolta da un Arbitro, secondo il Regolamento della Camera Arbitrale
- Il lodo arbitrale si intenderà definitivo e vincolante fra le parti.

CENNI SUL DIRITTO CIVILE AUSTRIACO

La prescrizione

Lineamenti generali

- in linea generale, la prescrizione di un diritto comincia a decorrere dal primo momento in cui tale diritto poteva essere fatto valere;
- il termine di prescrizione di un diritto, in conformità all'Art. **1478 ABGB** è pari a 30 anni → si tratta di un **termine di prescrizione generale** che vale in tutti i casi in cui la legge non disponga un altro termine;
- la legge prevede, in particolare, che in determinati casi, il termine di prescrizione sia pari a **3 anni**;
- si tratta del termine più diffuso nella pratica;

La prescrizione del credito - Lineamenti generali

- la prescrizione di **3 anni**, vale, in particolare, per i seguenti diritti (Art. 1486 e ss. ABGB):
 - a. diritti di credito della “*vita quotidiana*” come crediti per la consegna di merce o per la prestazione di servizi;
 - b. prestazioni di carattere continuativo come ad es. canoni di locazione, diritto agli alimenti;
 - c. il diritto di garanzia in riferimento ai beni immobiliari;
 - d. il diritto di chiedere il risarcimento del danno;

La prescrizione - Lineamenti generali

- **quasi sempre, pertanto, vale sempre il termine di prescrizione di 3 anni** (ad es. per prestazioni di servizi o fornitura di merce);
- occorre altresì evidenziare che, una volta ottenuto un titolo esecutivo nei confronti della controparte, il termine per esercitare il diritto a procedere alla esecuzione forzata ha durata pari a 30 anni dall'ottenimento del titolo esecutivo;

Interruzione e sospensione della prescrizione

- **La interruzione del termine di prescrizione** → il termine di prescrizione comincia a decorrere *ex novo* (a differenza del caso in cui vi sia una sospensione del termine di prescrizione);
- **una interruzione del termine di prescrizione** può - ad esempio - essere originata da una ricognizione di debito o dalla attivazione di una azione giudiziale;
- **una sospensione del termine di prescrizione** secondo giurisprudenza costante, può essere originata dall'inizio di trattative stragiudiziali tra le parti per tutto il periodo delle trattative, purché si tratti di un termine "ragionevole" (la giurisprudenza non è precisa a riguardo);

Interruzione e sospensione della prescrizione

- **N.B. la notifica di una diffida ad adempiere, pertanto non ha alcuna efficacia sospensiva o interruttiva della prescrizione;**
- la eccezione sulla prescrizione può essere solo di parte e non *ex officio*;
- è possibile un accordo tra le parti per la riduzione del termine di prescrizione non, però, un accordo sul prolungamento del termine di prescrizione;
- il debitore può validamente rinunciare ad eccepire in sede giudiziale la decorrenza del termine prescrizione;

Gli interessi

- se non è diversamente concordato tra le parti, nei rapporti tra imprenditori e soggetti che non svolgono attività di impresa gli interessi moratori ammontano al 4%;
- gli interessi decorrono automaticamente dalla data in cui credito diviene liquido ed esigibile (es. fattura da pagare entro una determinata data);
- il Codice del Commercio austriaco prevede, ove nulla sia stabilito dalla parti, nei rapporti tra imprenditori, interessi pari alla *Basiszinssatz* (calcolati dalla Banca Centrale Austriaca) più l'8%;
- per il diritto agli interessi non è necessaria la sussistenza di una responsabilità di natura colposa o dolosa da parte del debitore, essendo sufficiente il semplice ritardo nel pagamento;

Gli interessi

- la legge prevede che gli interessi non possano mai essere superiori all'importo capitale;
- in conformità al diritto austriaco, è possibile richiedere gli interessi maturati sugli interessi scaduti (cd. anatocismo) in caso di accordo tra le parti o qualora si proceda giudizialmente nei confronti della controparte per il pagamento degli interessi;
- nel caso di ritardo nei pagamenti, secondo il paragrafo **1333 ABGB** è possibile chiedere alla controparte anche i costi del recupero del credito stragiudiziale (solo nei limiti di un importo “adeguato” rispetto al credito in linea capitale);

Gli interessi

- il creditore può concedere al debitore una proroga dei termini di pagamento:
 - a. **proroga “pura”**: in tal caso, il termine originario non viene procrastinato ma il creditore non può agire giudizialmente al fine di ottenere i suoi diritti prima della scadenza della termine prorogato. Inoltre tale proroga non ha alcun effetto sugli interessi che decorrono in ogni caso dalla scadenza;
 - b. **proroga “con sospensione della scadenza”**: in tal caso, la prescrizione si interrompe e gli interessi decorrono dalla scadenza della proroga.
Nel caso di dubbio, la giurisprudenza presume che sia stata concessa una cd. proroga “pura”.

Le ricerche sullo status di controparte

- In Austria è possibile effettuare delle ricerche su eventuali procedure concorsuali a carico della controparte tramite il sito del Ministero della Giustizia austriaco (<http://www.edikte1.justiz.gv.at/>);
- tale ricerca è possibile sulla base del nome della controparte;
- l'avvocato è tenuto, prima di presentare una eventuale azione giudiziale, a verificare se a carico della controparte risultano essere state intraprese procedure concorsuali;

Il contratto di compravendita di beni mobili

secondo il diritto austriaco

STUDIO LEGALE
Maggi Brandl Kathollnig Rechtsanwalts G.m.b.H.

Bahnhofstr. 22
9020 KLAGENFURT
tel. +43 463 555 22
fax +43 463 555 22 4

Mariahilferstr. 99
1060 Wien

Fonti nel diritto interno

- Il contratto di compravendita è regolato agli artt. 1053 e ss. del codice civile austriaco (ABGB- *Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch*);
- diverse disposizioni speciali sono tuttavia contenute nel KSCHG (codice dei consumatori) e nell'UGB (Codice del commercio);

Lineamenti generali

- ai fini della validità del contratto non è generalmente necessaria la forma scritta;
- l'oggetto del contratto può essere costituito sia da beni materiali che da beni immateriali o da diritti (ad. es. crediti);
- a differenza del diritto italiano, il contratto di compravendita in conformità alla legge austriaca si perfeziona con la consegna del bene, non essendo sufficiente il consenso delle parti (vedi art. 1326 c.c.: *“il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza della accettazione dell'altra parte”*);

Lineamenti generali

- la merce resta pertanto di proprietà del venditore fino alla consegna ed il venditore sopporta il rischio del perimento della stessa fino alla consegna; *(vedi art. 1465 c.c.: nei contratti che trasferiscono la proprietà di una cosa determinata (...) il perimento della cosa per causa non imputabile all'alienante non libera l'acquirente dall'obbligo di eseguire la controprestazione, ancorché la cosa non gli sia stata consegnata");*
- se non vi sono diversi accordi tra le parti, il pagamento e la consegna della merce devono essere contestuali;
- se le parti non si sono accordate sul tempo della consegna, la proprietà (ed il rischio del perimento) passano al compratore al momento della effettiva consegna del bene;

Lineamenti generali

- se prima della consegna il bene perde più della metà del valore, ciò equivale alla perdita totale del bene; il venditore non avrà diritto a ricevere il pagamento del prezzo ed il contratto si intenderà risolto *ipso iure*; ciò in conformità all'art. 1048 ABGB, in merito al contratto di permuta ma ritenuto valido dalla giurisprudenza anche per la vendita;
- secondo giurisprudenza costante, nel caso in cui non sia diversamente specificato tra le parti, il prezzo concordato si intende sempre IVA inclusa;

Lineamenti generali

- nei rapporti tra imprenditori, se il bene oggetto della compravendita è inviato alla controparte tramite vettore, il passaggio del rischio a carico del compratore avviene già con la consegna della merce al vettore;
- nei contratti conclusi con un consumatore, il pericolo del perimento si trasferisce all'acquirente con la consegna al vettore solo qualora le parti si siano preventivamente accordate sul tipo di trasporto (ad es. trasporto con corriere espresso o con posta ordinaria);

Condizioni generali di vendita

- le condizioni generali di vendita possono diventare parte integrante del contratto anche *per facta concludentia*;
- vi sono tuttavia dei casi in cui la giurisprudenza maggioritaria ritiene necessaria la sottoscrizione per accettazione delle condizioni di vendita (ad es. clausola relativa al Foro competente);
- per tali ipotesi, la giurisprudenza ritiene ad esempio sufficiente, ai fini della validità delle condizioni generali, che il compratore sottoscriva la proposta del compratore in cui siano allegate le condizioni di vendita;

Condizioni generali di vendita

- é sempre opportuno nella offerta inoltrata alla controparte far riferimento alle condizioni di vendita (che dovrebbero essere allegare alla offerta stessa);
- ai sensi dell'art. 864 ABGB le disposizioni delle condizioni generali il cui contenuto risulta imprevedibile per la controparte e comportino uno svantaggio per la stessa non sono valide *per facta concludentia*;
- se le clausole contenute in contratti relegano la controparte in una posizione di svantaggio e comportano una grave sproporzione fra prestazione e controprestazione, esse sono da ritenersi “contrarie al buon costume” *ex art. 879 ABGB* e sono pertanto da ritenersi sempre nulle(anche se sottoscritte dalla controparte).

Condizioni generali di vendita

Esempi di clausole ex art. 879 ABGB:

- a) disposizioni che escludono *ex ante* il diritto al risarcimento del danno anche in caso di colpa grave/dolo;
- b) disposizioni che escludono *in toto* la possibilità per la controparte di adire Tribunali ordinari;
- c) disposizioni che vincolano il compratore ad acquistare determinata merce in esclusiva dallo stesso venditore a tempo indeterminato;
- d) disposizioni che escludono *in toto* il diritto di recesso della controparte;

Condizioni generali di vendita

- si intende nulla la singola clausola e non l'intero contratto;
- in conformità al diritto italiano cfr. art. 1341 c.c.: *“Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell'altro se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.*

Non hanno effetto, se non specificamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospendere l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con i terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroga alla competenza dell'autorità giudiziaria”;

Garanzia

- é regolata dagli artt. 922 e ss. ABGB;
- le disposizioni sulla garanzia sono derogabili nei rapporti tra imprenditori. Non sono invece derogabili verso i consumatori;
- il KSCHG (Codice dei consumatori) definisce imprenditore chiunque svolga una attività economica con continuità, anche se senza scopo di lucro;
- il vizio del bene deve sussistere dal momento della consegna;
- la garanzia inizia a decorrere dalla consegna del bene;

Garanzia

- prima della consegna della merce il compratore potrà chiedere solamente il risarcimento dei danni per l'inadempimento;
- la garanzia non è applicabile in caso di vendita di *aliud pro alio*. In tal caso, l'acquirente potrà sempre richiedere il risarcimento del danno;
- nel caso di beni materiali sussiste un vizio ogni qualvolta il bene non possiede le qualità concordate tra le parti o, in mancanza, non possiede le qualità medie secondo le leggi di mercato;

Garanzia

- nel caso di beni immateriali il vizio sussiste quando il venditore non può attribuire al compratore il diritto conferito in forza del contratto (ad es. diritto di credito);
- il compratore deve necessariamente *in primis* concedere al compratore un termine adeguato (la giurisprudenza ritiene a tal proposito equo un termine di 14 gg.) per la riparazione del bene;
- quando la riparazione non è possibile o se il venditore non è in grado di riparare il bene il compratore può chiedere:

Garanzia

- a) riduzione del prezzo per vizi lievi;
- b) se il vizio è grave è possibile chiedere la risoluzione del contratto;
- in determinati casi, la legge concede al compratore da subito la possibilità di chiedere la riduzione del prezzo o la risoluzione (ad esempio se la riparazione non è possibile, se il venditore rifiuta la riparazione);

Garanzia

N.B.:in ogni caso, il diritto alla garanzia si prescrive in 2 anni dalla consegna;

- l'acquirente, per avvalersi della garanzia legale, ha l'onere di provare che il vizio era presente al momento della consegna;
- per i primi 6 mesi, tuttavia, si presume che i vizi denunciati esistessero già dalla consegna;
- la prescrizione di 2 anni non può essere interrotta se non tramite una azione giudiziale. Non è sufficiente l'invio, ad esempio di una diffida alla controparte;
- nel caso in cui il compratore sia convenuto in giudizio per il pagamento del prezzo, anche dopo i 2 anni, questi può sempre eccepire in giudizio la presenza di vizi del bene;
- Il diritto al risarcimento del danno si prescrive in 3 anni dalla conoscenza dei vizi che hanno dato origine al danno ed in ogni caso entro 30 anni dalla consegna

Garanzia

- la garanzia non è valida in ogni caso in cui il vizio fosse evidente al momento della consegna o se il vizio era conosciuto dal compratore prima della conclusione del contratto;
- l'imprenditore che ha venduto ad un consumatore il bene viziato può esercitare il diritto di regresso nei confronti del produttore;
- il diritto di regresso in ogni caso deve essere esercitato dall'imprenditore entro 2 mesi dall'adempimento nei confronti del consumatore e non oltre 5 anni dalla consegna del bene;
- nei rapporti con i consumatori, la legge concede all'imprenditore la facoltà di ridurre il termine di garanzia ad un anno per i beni usati;

Denuncia dei vizi nei rapporti tra imprenditori

- per i contratti tra imprenditori il Codice delle imprese (art. 377 UGB) in vigore dall'1 gennaio 2007 obbliga l'acquirente ad avvertire la controparte del vizio entro un „congruo termine“ dalla consegna delle merce;
- nella prassi il termine generale é pari a 14 gg. dalla consegna. La legislazione previgente imponeva l'obbligo di comunicare al venditore il vizio „senza indugio“;
- in caso di vizi occulti (non riscontrabili dopo la consegna della merce) questi devono essere comunicati entro un „congruo termine“ non appena rilevati;

Denuncia dei vizi nei rapporti tra imprenditori

- La denuncia dei vizi, in linea di principio, può essere fatta anche verbalmente al venditore;
- la conseguenza della mancata denuncia dei vizi o di denuncia tardiva sono in particolare la perdita del diritto alla garanzia ed al risarcimento del danno;

N.B.: a differenza della legge italiana, pertanto, la legge austriaca non fissa un termine preciso per la denuncia dei vizi;

Riserva della proprietá

- il patto di riservato dominio non è regolato dalla legge austriaca ma è ampiamente riconosciuto da dottrina e giurisprudenza;
- costituisce una eccezione al principio generale per cui la proprietà si trasferisce con la consegna del bene;
- é opportuno che tale clausola sia citata nel contratto di compravendita ed in ogni caso concordata prima della consegna della merce. Non è pertanto sufficiente che tale clausola sia stampata sulle fatture;

Riserva della proprietá

- in caso di fallimento dell'acquirente o di procedure esecutive sul bene, il venditore può sempre intraprendere una azione di rivendicazione della proprietá (art. 37 EO);
- il venditore può cedere ad un terzo la proprietá del bene, che si trasferirà senza *traditio* (ad es. il venditore può trasferire la proprietá ad una banca che finanzia il compratore);
- se il compratore danneggia il bene acquistato con la riserva di proprietá, oltre al risarcimento del danno lo stesso, nel caso in cui vi sia stato dolo, sarà perseguibile penalmente *ex art.* 125 STgb per il reato di danneggiamento;

Riserva della proprietá

- se il compratore vende il bene a terzi, lo stesso sar  perseguibile penalmente per il reato di appropriazione indebita (art. 133 STgb);
- nel caso in cui il bene venga trasformato dal compratore, e tale trasformazione comporti un aumento di valore del bene, il venditore non sar  proprietario di tutto il bene ma solo di quella parte corrispondente al valore che il bene aveva precedentemente;
- nel caso in cui il bene oggetto del contratto venga inglobato in un altro bene, e la separazione dell'oggetto del contratto dal resto non sia possibile o sia non economicamente conveniente, la riserva della propriet  decade ed il compratore diviene proprietario anche del bene precedentemente acquistato;

Riserva della proprietà

esempio: vendita con riserva di proprietà di cavi che sono stati inglobati in un apparecchio elettrico e non possono essere separati se non con costi sproporzionati al valore degli stessi.

- nel caso in cui il compratore venda ad un terzo il bene, vi sono alcuni casi in cui il venditore perde il diritto alla riserva della proprietà:
 - a) se il compratore ha autorizzato il venditore a vendere al terzo;
 - b) se il terzo acquista il bene in buona fede;
- qualora il compratore venda ad un terzo di buona fede con riserva di proprietà, senza accordo del venditore-proprietario, il terzo di buona fede acquista il bene con la riserva della proprietà in capo al compratore;

Riserva della proprietà

N.B.: per essere tutelati nei confronti del compratore, è possibile:

- a) prevedere una clausola del contratto in cui il compratore, in caso di vendita del bene a terzi, si impegna a cedere il relativo credito al venditore (cd. “riserva di proprietà prolungata”);
 - b) prevedere una clausola del contratto in cui il compratore, in caso di vendita del bene a terzi si impegna a trasferire al compratore il prezzo pagato dal terzo;
- la giurisprudenza austriaca non ritiene valida la cd. “riserva di proprietà allargata”, consistente nell’accordo tra venditore e compratore in base al quale il trasferimento della proprietà in capo a quest’ultimo avverrà solo a seguito della estinzione di tutti i debiti, anche pregressi, che il compratore ha nei confronti del venditore.

Il contratto di distribuzione

Non risulta una disciplina particolare.

Tuttavia la giurisprudenza riconosce in linea di principio **la possibilità di un'applicazione analogica delle norme sull'agenzia ai concessionari di vendita** caratterizzati da un grado di dipendenza simile a quello degli agenti.

Il contratto di distribuzione

Occorre evidenziare che, secondo la Giurisprudenza austriaca, **il Concedente e' a determinate condizioni tenuto a pagare al Distributore una indennità di fine rapporto,** in analogia con l'agente, qualora vi siano degli elementi che rendano il distributore "assimilabile per analogia" all'agente.

Alcuni dei principali segnali di tale assimilazione sono:

- Coordinamento da parte del Condente della rete di vendita del distributore;
- Esclusiva;
- Minimo di acquisto e di vendita;
- incarichi relativi al marketing/promozione delle vendite;
- Obbligo di avere un determinato numero di dipendenti;
- Obblighi di avere una determinata disposizione dei locali (tipo "franchising");
- Direttive del Condente in merito alle modalità di vendita;
- Organizzazione delle vendite da parte del Concedente
- Obbligo di report da parte del Concessionario



GRAZIE PER L'ATTENZIONE