

# **Il contratto di agenzia secondo il diritto austriaco**

*[www.kanzlei-studiolegale.at](http://www.kanzlei-studiolegale.at)*



## DIRITTO APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

Se le parti contraenti hanno **la sede in differenti Paesi UE**, si applica il Regolamento n. 593/2008 del 17.06.2008 (Roma I) entrato in vigore da dicembre 2009.

PRINCIPIO BASE:

- **Libera scelta delle parti contraenti** all'atto della stipula del contratto ovvero in un momento successivo alla stessa.
- Limite delle norme di applicazione necessaria

# DIRITTO APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

In caso di mancanza di scelta:

- Si applica **il diritto del Paese in cui l'agente ha la propria residenza/sede** al momento della stipula del contratto di agenzia.
- Se l'agente è una società, la sede è quella in cui si svolge l'amministrazione centrale.

## DIRITTO APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

Se il contratto viene stipulato da una **filiale** della società che svolge l'agenzia oppure per l'adempimento contrattuale è responsabile una filiale della suddetta società, **allora si applica il diritto del Paese in cui ha sede la filiale.**

# FORO COMPETENTE

Quale è il foro competente a decidere su **contenziosi** relativi a contratti di agenzia, se le parti hanno sede in Paesi diversi?

REGOLAMENTO 1215/2012 entrato in vigore a gennaio 2015

PRINCIPIO DI BASE: **libera scelta**

## **FORO COMPETENTE**

In mancanza di scelta:

- Paese di residenza/sede di parte convenuta;

OPPURE ALTERNATIVAMENTE

- Paese in cui le prestazioni oggetto del contratto sono state svolte (od avrebbero dovuto essere svolte).

## **Fonti che disciplinano il contratto di agenzia secondo il diritto austriaco**

- Direttiva UE 86/653 del 18 dicembre 1986;
- Legge sul contratto di agenzia commerciale (Handelsvertretergesetz) del 1993, nella versione vigente (lex specialis);
- le disposizioni del Codice Civile e del Codice del Commercio (lex generalis).

**n.b. i contratti collettivi di lavoro non concorrono a disciplinare il contratto di agenzia.**

## DEFINIZIONE DI AGENTE

Art. 1 della Legge: l'agente di commercio è colui che viene incaricato **stabilmente** da un imprenditore (il Preponente) dell'**intermediazione** ovvero della **stipula** di negozi giuridici in nome e per conto di un Terzo.



## DEFINIZIONE DI AGENTE

- L'intermediazione non deve avere ad oggetto beni immobili.
- Oggetto dei contratti intermediati dall'agente o dallo stesso conclusi in nome e per conto del Preponente possono essere **beni mobili, prestazioni d'opera oppure diritti.**

# DEFINIZIONE DI AGENTE

L'agente deve svolgere la propria attività in forma **imprenditoriale ed autonoma**.

- Ditta individuale;
- Società di persone;
- Società di capitali.

## FORMA DEL CONTRATTO

Il contratto di agenzia acquista efficacia con il consenso delle parti e, pertanto, può essere concluso verbalmente o per fatti concludenti.

Art. 4 della Legge sul contratto di agenzia: **ogni parte contraente può pretendere dall'altra la consegna di un documento contrattuale sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto in essere (norma non derogabile).**

In Austria **non vige il limite** previsto dal C.C. italiano, secondo cui il contratto **deve essere provato per iscritto.**

## AMBITO DI ATTIVITA'

In linea di principio le parti contraenti possono stabilire liberamente:

- se l'agenzia è **con o senza rappresentanza**;
- in quale **ambito territoriale** l'agente deve svolgere la propria attività;
- se l'agente ha un diritto di **esclusiva o meno**.

## **AGENZIA CON O SENZA RAPPRESENTANZA**

Nel dubbio l'agente ha la (mera) facoltà di intermediare.

La procura a stipulare contratti di agenzia deve essere provata.

# LICENZA

- L'attività di agente di commercio è **un'attività „libera“**=non occorre avere nessun titolo professionale per svolgere tale attività.
- In Austria non esiste un Ente simile all'ENASARCO.

# OBBLIGHI DELL'AGENTE

## OBBLIGO PRINCIPALE DELL'AGENTE

**Intermediare o stipulare** contratti per il Preponente,  
**tutelandone gli interessi** con la diligenza del buon padre di famiglia e comunicandogli le circostanze essenziali relative al contratto intermediato o stipulato.

OBBLIGO NON MODIFICABILE CONTRATTUALMENTE

## OBBLIGHI DELL'AGENTE

In particolare, l'Agente deve:

- comunicare al Preponente se, per un lungo periodo, è **impossibilitato ad esercitare l'attività** per malattia od infortunio;
- comunicare al Preponente **le principali modifiche del mercato** di riferimento;
- **verificare la solvibilità dei clienti.**



## **OBBLIGO DI SEGRETEZZA E DIVIETO DI CONCORRENZA**

Tali obbligazioni dell'agente **non sono esplicitamente normate a livello legislativo.**

Le stesse sono riconosciute dalla giurisprudenza.

Derivano dall'obbligo di tutela degli interessi del Preopnente.

## DIVIETO DI CONCORRENZA

Secondo il diritto austriaco è NULLO il patto con cui si impone all'agente un divieto di concorrenza dopo il termine del contratto di agenzia.

Trattasi di norma **NON modificabile** pattiziamente.

## OBBLIGHI DEL PREPONENTE

Il preponente è tenuto a **sostenere l'agente nello svolgimento della sua attività.**

- deve fornirgli **le informazioni necessarie** (es. se ritiene di non volere più produrre determinata merce, se pensa che un determinato prodotto non avrà più mercato etc....);
- deve fornirgli **i documenti necessari** (listino prezzi, condizioni generali di vendita, campionatura etc....);
- deve comunicargli senza indugio **se accetta o meno la conclusione di un contratto intermediato.**

## OBBLIGHI DEL PREPONENTE

Ove il Preponente **violi il proprio obbligo di sostenere l'agente** nello svolgimento dell'attività, quest'ultimo ha diritto al **risarcimento del danno** (es mancato guadagno per mancanza di informazioni o documenti).

**Se la violazione è grave** (o ripetuta), **l'agente può risolvere il contratto per inadempimento del Preponente,** mantenendo il diritto all'indennità di fine rapporto.

## DIRITTO DI RITENZIONE

L'agente ha il diritto di **ritenzione su tutti i beni e documenti** che volontariamente gli sono stati dati dal Preponente nell'ambito dello svolgimento del rapporto contrattuale.

Il diritto di ritenzione tutela **qualsivoglia credito dell'agente** nei confronti del Preponente.

## DIRITTO DI INCASSO DELL'AGENTE

In mancanza di accordo, **l'agente non è autorizzato ad incassare somme per il Preponente.**

Se una tale autorizzazione gli viene data dal Preponente, l'agente **non può comunque modificare le condizioni di vendita**, stipulare accordi transattivi o concedere sconti, se non all'uopo incaricato dal Preponente.

## DIRITTO DI INCASSO DELL'AGENTE

**ECCEZIONE:** Caso in cui l'agente debba svolgere la propria attività in un luogo diverso da quello in cui il Preponente ha una sede (**agente „viaggiatore“**).

Non valgono i viaggi all'interno della stessa città od in città confinanti.

In tale caso, **si presume che l'agente sia autorizzato ad incassare il prezzo** derivante dai contratti da lui conclusi in nome del Preponente e che l'agente possa **concordare i tempi di pagamento**.

## DENUNCIA DI VIZI

I clienti possono **efficacemente denunciare i vizi** della merce ovvero effettuare qualsivoglia comunicazione relativa ai propri diritti derivanti dal contratto principale **tramite comunicazione all'agente** (es. diritti di garanzia sulla merce, diritto di recesso contrattuale etc....).

Limiti a tali poteri dell'agente sono opponibili solo ai clienti che li conoscevano.



# PROVVIGIONE

**L'obbligazione principale del Preponente** consiste nel pagamento della provvigione all'agente per i negozi giuridici intermediati o conclusi.

## Forme:

- di norma: **percentuale** sull'importo pagato dal cliente;
- **partecipazione all'utile** dell'impresa del Preponente.

## STARE DEL CREDERE

Se l'agente assume la garanzia personale per l'adempimento delle obbligazioni di clienti - per i quali l'agente ha svolto l'attività di intermediazione oppure con i quali è stato stipulato il contratto- **l'agente ha diritto ad una provvigione aggiuntiva.**

## RIMBORSO SPESE

L'agente **non ha diritto al rimborso** delle spese sostenute nell'esercizio della propria attività.

Se, però, l'agente svolge **una particolare attività su incarico del Preponente**, allora –in mancanza di patto contrario- l'agente ha diritto al rimborso delle spese sostenute per lo svolgimento di tale attività (es. svolgimento di costose telefonate, costo di fax o missive inviate etc....).

## PROVVIGIONE

Se all'agente viene data **l'esclusiva** su

- un determinato territorio; ovvero
- in relazione ad un determinato gruppo di clienti

l'agente ha diritto alla provvigione **anche nel caso in cui il Preponente stipuli direttamente contratti con clienti** con sede nell'ambito geografico dato in esclusiva oppure con i clienti oggetto di esclusività.

# PROVVIGIONE

**In caso di dubbio, il Preponente può** -nei casi summenzionati- stipulare direttamente contratti con i clienti oggetto di esclusiva, ma tale facoltà può essere esclusa contrattualmente.

# PROVVIGIONE

Al più tardi il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui **il Terzo ha adempiuto** ovvero avrebbe adempiuto alle proprie obbligazioni, se il Preponente vi avesse adempiuto.

Tale norma non può essere modificata a svantaggio dell'agente.

## PROVVIGIONE

In caso di **mora del cliente** nell'adempimento della propria prestazione, **il Preponente deve dimostrare di avere messo in atto ogni ragionevole mezzo per portare il Terzo all'adempimento.**

Solo in questo caso- in eventuale- può venire meno il diritto alla provvigione dell'agente.

Questa norma è imperativa e non può essere modificata contrattualmente.

## **SCADENZA DELLA PROVVIGIONE**

La provvigione deve essere calcolata (e pagata) al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui è sorto il diritto alla provvigione (31.1; 30.4; 31.7; 31.10).



## ANTICIPI

L'agente **può pretendere un anticipo** sulle provvigioni che gli spettano.

Trattasi di norma dispositiva, modificabile pattiziamente.

## PROVVIGIONE

Le precedenti regole non valgono nel caso in cui venga concordato contrattualmente che la provvigione consiste in una **percentuale sull'utile** dell'impresa del Preponente.

## **AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE**

Libertà contrattuale.

In mancanza di accordo, si applicano  
gli usi in vigore presso la sede  
dell'agente.

## BASE DI CALCOLO DELLA PROVVIGIONE

**Gli sconti**, concessi dal Preponente al cliente, **non possono** essere sottratti dalla base di calcolo della provvigione, a meno che gli stessi **non siano stati concordati all'atto della stipula del contratto principale ovvero esista un uso commerciale al riguardo.**

# BASE DI CALCOLO DELLA PROVVIGIONE

A MENO CHE NON SIA DIVERSAMENTE STABILITO DAL CONTRATTO DI AGENZIA

**Gli sconti concessi per pagamento in contanti non possono mai essere dedotti** dalla base di calcolo della provvigione.

**Lo stesso vale per costi come le tasse, le imposte doganali, i costi di trasporto e di imballaggio, a meno che tali costi non vengano fatturati separatamente al cliente.**

L'IIVA, invece, viene sempre considerata nella base di calcolo.

## PROVVIGIONE DOPO LO SCIoglimento DEL CONTRATTO DI AGENZIA

(norma meramente dispositiva)

L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo lo scioglimento del contratto:

- se la proposta è giunta all'agente od al Preponente precedentemente; o
- se il contratto principale viene concluso entro un **termine ragionevole** dalla data di scioglimento del contratto di agenzia e la conclusione è da **ricondere prevalentemente all'attività dell'agente.**

## CESSIONE D'AZIENDA

In linea di principio, se il Preponente cede l'azienda, il contratto di **agenzia si trasferisce in capo al cessionario**.

Art. 38 del Codice del Commercio

**Entro 3 mesi dalla comunicazione della cessione**, l'agente può dichiararsi del rapporto contrattuale con il cessionario **contrario alla prosecuzione**. In tale caso, **il contratto con il Preponente continua ad essere in vigore**.

## DURATA DEL CONTRATTO DI AGENZIA

- **a tempo determinato** (una risoluzione anticipata del contratto è possibile solo per giusta causa o per accordo delle parti ovvero per morte dell'agente).
- il contratto **a tempo determinato che venga proseguito** anche dopo la scadenza si trasforma in contratto a tempo indeterminato (norma meramente dispositiva);
- è possibile stabilire contrattualmente che, nonostante diverse prosecuzioni, il contratto non si trasformi mai in contratto a tempo indeterminato.



# **IL CONTRATTO A TEMPO INDETERMINATO**

Ciascuna parte può recedere dal contratto dandone preavviso all'altra entro determinati termini:

- Non meno di un mese per il primo anno di durata del contratto;
- due mesi per il secondo anno iniziato;
- tre mesi per il terzo anno iniziato;
- quattro mesi per il quarto anno iniziato;
- cinque mesi per il quinto anno iniziato;
- sei mesi per il sesto anno iniziato e per tutti gli anni successivi.

Trattasi di termini minimi che possono essere allungati.

Il Preponente, però, non deve avere un termine inferiore a quello previsto per l'agente.

## **RISOLUZIONE PER GIUSTA CAUSA**

Il contratto (a tempo determinato od indeterminato) può essere risolto in ogni momento, senza il rispetto di termini di preavviso, in presenza di una giusta causa.

La Legge austriaca elenca (solo esemplificativamente) i casi in cui il Preponente ovvero l'agente possono risolvere il contratto per giusta causa.

# RISOLUZIONE PER GIUSTA CAUSA

## PREPONENTE:

- se l'agente diviene **incapace** di svolgere la propria attività;
- se l'agente si comporta in modo tale da **perdere la fiducia del Preponente** (es. accetta ricompense dai clienti; trasmette al Preponente contratti in realtà inesistenti; in generale, conduce in errore il Preponente);
- se l'agente per lungo tempo **si rifiuta** di svolgere le proprie prestazioni;
- se l'agente **offende il decoro** del Preponente oppure usa forza fisica contro quest'ultimo;
- se contro l'impresa dell'agente viene aperto **un procedimento fallimentare** (se, invece, è il Preponente a fallire, il contratto si risolve di diritto).

## RISOLUZIONE PER GIUSTA CAUSA

AGENTE:

- se il Preponente:
  - a) paga senza ragione una **provvigione inferiore** all'agente ovvero si rifiuta di pagargli la provvigione ovvero è **inadempiente** rispetto ad altre disposizioni contrattuali;
  - b) se il Preponente **offende il decoro** dell'agente oppure usa forza fisica contro quest'ultimo;
  - c) il Preponente **dimette il ramo d'azienda** in cui è principalmente attivo l'agente (quest'ultimo deve guadagnare più della metà delle proprie provvigioni dal ramo d'azienda dismesso).

# L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO

Art. 24 della Legge sul contratto di agenzia.

L'indennità spetta se sono assolti cumulativamente i seguenti presupposti:

- l'agente ha portato **nuovi clienti od ha ingrandito il volume d'affari** con clienti già esistenti (giurisprudenza: il fatturato con tali clienti deve essere raddoppiato);
- ci si può aspettare che **il Preponente**, anche dopo la risoluzione contrattuale, **possa trarre ingenti vantaggi dal lavoro svolto dall'agente** (giurisprudenza: i vantaggi non sussisterebbero se il Preponente intendesse liquidare la propria attività);
- **il pagamento di un'indennità di fine rapporto risulta equo, anche tenuto conto delle provvigioni di cui l'agente non potrà più godere** (giurisprudenza: equo non sarebbe nel caso in cui fosse chiaro che i clienti acquisiti dall'agente hanno interrotto i rapporti con il Preponente).

## **L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO**

Se sussistono i menzionati presupposti, il Preponente è tenuto a pagare l'indennità anche in caso di morte dell'agente.

Il diritto al pagamento dell'indennità di fine rapporto entra nella massa ereditaria.

# L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO

L'agente **non ha diritto all'indennità** se alternativamente:

- **ha esercitato il diritto di recesso**, a meno che il recesso sia motivato da circostanze attribuibili al Preponente ovvero da circostanze riferibili all'agente come età, infermità o malattia (per le quali l'agente non può proseguire la propria attività);
- **se il Preponente risolve il contratto per un grave inadempimento dell'agente**, che non permetta più la prosecuzione del rapporto;
- se l'agente, con il consenso del Preponente, **cede ad un Terzo il contratto di agenzia**.

## **L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO**

AMMONTARE: la Legge prevede solo l'importo massimo.

La media di un anno di provvigioni, che risultano dai precedenti 5 anni.

Se il contratto è durato meno di 5 anni, la media degli anni di durata contrattuale.



## L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO

La legge null'altro stabilisce in relazione all'ammontare dell'indennità ed al calcolo della stessa.

I Giudici aditi hanno, in tali casi, **molta discrezionalità**.

Non è stata elaborata **nessuna formula di calcolo generale**.

# Ricerca agenti

- La piattaforma più famosa in Austria per la ricerca di agenti è la seguente:

[register.handelsagenten.at](https://register.handelsagenten.at)

Si possono pubblicare **annunci di ricerca agenti** oppure si possono rinvenire pubblicazioni di agenti che ricercano il mandato di vendita per nuovi prodotti.

E' un sito a pagamento, suddiviso per settori merceologici.

# **Ricerca agenti a livello internazionale**

<https://www.comeintocontact.com/index.html>

# **Termini di pagamento medi**

- Clienti business: 29 giorni
- Clienti privati: 17 giorni
- Pubblica Amministrazione: 37 giorni

# Statistik Austria

- L'Italia, come Paese fornitore, si conferma il **2° partner commerciale** dell'Austria, dopo la Germania, con una quota di mercato sul totale dell'import austriaco pari al 6,2%.
- **Dati 2016-2017**

## **Settori in crescita- scambio da Italia verso Austria**

- Prodotti alimentari
- Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura
- Articoli di abbigliamento
- Macchinari e apparecchiature
- Materie plastiche
- Tabacco
- Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi

# **Import Austria in generale**

- macchinari e mezzi di trasporto;
- prodotti di elettronica (computer ecc.)  
e apparecchiature elettriche
- prodotti alimentari
- prodotti farmaceutici, prodotti delle  
altre industrie manifatturiere e i  
prodotti della metallurgia.

# Il contratto di Franchising

In Austria **non esiste una Legge sul contratto di franchising.**

In ragione di ciò, è assolutamente opportuno disciplinare attentamente ogni aspetto contrattuale.

Devono essere disciplinati contrattualmente almeno i seguenti aspetti:

- Durata contrattuale;
- Importo iniziale da versare per diventare franchisee;
- Utilizzo del marchio;
- Aspetti legati al rispetto del diritto della concorrenza;
- Ambito territoriale;
- Condizioni di vendita e di pagamento;
- Corrispettivo;
- Strategie di marketing.



## **Austria come ponte per accedere ai mercati dell'est Europa**

Grazie per l'attenzione

**Avv. Enrica Maggi**

*[www.kanzlei-studiolegale.at](http://www.kanzlei-studiolegale.at)*