

Guida Informativa Legale



# Germania

DLA

Lombardy  
Foreign Trade  
Center



Centro Estero  
Camere Commercio  
Lombarde

EDIZIONE  
2004



CAMERA DI COMMERCIO IN MANTOVA

Camera di Commercio Industria  
Artigianato e Agricoltura di Mantova

## **INDICE**

### **I CONTRATTI FRA SOGGETTI PRIVATI**

1. Diritto applicabile (contratto di compravendita)
2. Condizioni generali di contratto
3. Patto di riservato dominio
4. Consegna, pagamento

### **II RECUPERO CREDITI**

### **III SISTEMI DI DISTRIBUZIONE**

1. Contratto di agenzia
2. Indennità di fine rapporto
3. Rivendita in esclusiva
4. Strutture commerciali “dipendenti”
5. Ufficio di rappresentanza
6. Succursale

### **IV FORME DI SOCIETÀ TEDESCHE**

1. Società di persone
  - a) Società a responsabilità limitata (GmbH)
  - b) Costituzione
  - c) Denominazione
  - d) Organi societari
  - e) Aspetti fiscali
2. Società per azioni (AG)

### **V DIRITTO BANCARIO**

4. Istituti di credito tedeschi
5. Istituti di credito stranieri in Germania

### **VI PROPRIETÀ INDUSTRIALE**

### **VII DIRITTO DEL LAVORO**

1. Le normative a confronto
2. Indennità di fine rapporto
3. Contratti collettivi
4. Consigli di impresa
5. Ritenute alla fonte
6. Sistema previdenziale
7. Cause di lavoro

### **VIII TUTELA DELLA TRASMISSIONE DEI DATI**

1. Vincoli per le imprese

### **IX DIRITTO IMMOBILIARE**

1. Registro immobiliare
2. Atto di compravendita
3. Diritti reali immobiliari e forme di garanzie

## I. CONTRATTI FRA SOGGETTI PRIVATI

In Germania la stipulazione di un contratto fra privati, relativa alla costituzione di un qualsiasi rapporto obbligatorio, non è soggetta a registrazione. Ne consegue che non è dovuta alcuna imposta di registro o simile (neanche per un contratto d'affitto). In linea di principio, una scrittura privata, un accordo risultante da uno scambio di corrispondenza o un accordo verbale sono da considerarsi immediatamente validi ed efficaci.

Certamente anche il diritto tedesco prevede delle eccezioni a tale principio, disponendo il rispetto di formalità determinanti nella stipulazione di alcuni negozi giuridici ben definiti.

La fideiussione, per esempio, richiede la forma scritta. Per ogni accordo relativo alla compravendita di immobili o alla costituzione di diritti reali, nonché per tutti gli accordi collegati (accordi preliminari, opzioni, procedure irrevocabili, ecc.) è prevista la forma notarile. Anche gli atti di diritto societario, costituzione di società, modifiche statutarie, vendita di quote sociali richiedono l'atto pubblico, a meno che non si tratti di società di persone, come per es. la società semplice paragonabile alla s.n.c. in Italia.

Va anche sottolineato in questo contesto che l'ordinamento fiscale tedesco non prevede la partita Iva. La Germania ha introdotto, con eccezione della disciplina comunitaria, il numero di identificazione Iva che non può essere equiparato alla partita Iva italiana. Il numero di identificazione Iva serve, infatti, ai fini delle operazioni comunitarie, mentre per operazioni (interne) tra due soggetti tedeschi non viene registrata alcuna partita Iva. Pertanto, fatte salve le operazioni comunitarie di cui sopra, nessuna impresa tedesca richiederà al suo partner italiano il codice fiscale oppure la partita Iva.

### 1. Diritto Applicabile (contratto di compravendita)

Se il contratto di compravendita non contiene la scelta esplicita di un ordinamento giuridico particolare, trova automaticamente applicazione la convenzione di Vienna sulla compravendita di beni mobili, che fornisce un quadro sufficientemente equilibrato dei reciproci diritti ed obblighi dei contraenti. Due questioni piuttosto importanti non sono però regolate dalla convenzione: i termini di prescrizione del diritto ed il tasso di interesse da applicare in caso di mora. Per individuare la legge applicabile a questi due aspetti sarà, quindi, necessario fare ricorso alle norme del diritto internazionale privato tedesco e/o italiano.

Il diritto internazionale privato, in Italia ed in Germania, è basato sulla convenzione di Roma del 1980. In base a tale convenzione trova applicazione, in linea generale, il diritto del Paese ove ha sede il venditore, in quanto è quest'ultimo ad effettuare la cosiddetta "prestazione caratteristica" del rapporto contrattuale.

Nel caso di un contratto di compravendita in cui il venditore sia italiano, si applicheranno - in mancanza di esplicita determinazione del diritto applicabile - i termini di prescrizione ed il tasso di interesse previsti dalla legge italiana. Mentre la legge italiana prevede, generalmente, per un contratto di compravendita, la

prescrizione dei diritti dopo dieci anni, la legge tedesca prevede un termine di prescrizione di soli 3 anni. Inoltre deve essere sottolineato che, in Germania, normalmente la prescrizione non può essere interrotta tramite l'invio di una lettera raccomandata come in Italia, ma solamente cominciando una causa legale contro il debitore.

Anche per quanto riguarda il tasso di interesse, la differenza è rilevante: mentre in Italia il tasso di interesse legale è attualmente del 3%, in Germania un commerciante può chiedere ad un altro commerciante un tasso dell'8% superiore al tasso di base della Banca Centrale Europea (cioè attualmente pari all'11,62%).

## 2. Condizioni generali di contratto

Gran parte dell'attività contrattuale in Germania si svolge sulla base di condizioni standardizzate, predisposte da una delle Parti, le cosiddette condizioni generali di contratto (*Allgemeine Geschäftsbedingungen*). Nel settore della fornitura o dell'acquisto commerciale di merci, raramente l'acquirente o il venditore rinunciano a determinare, in un capitolato contrattuale standardizzato, delle disposizioni a loro favorevoli.

Le condizioni generali di contratto, qualunque sia il relativo contenuto, diventeranno parte integrante del contratto, qualora si faccia riferimento ad esse in un accordo firmato o nella corrispondenza anteriore all'esecuzione della prestazione. Le condizioni generali sono solitamente stampate sul retro dell'ordine o della conferma d'ordine oppure allegate a questi documenti. Diversamente da quella italiana, la legge e la prassi tedesche non richiedono che l'accettazione delle clausole venga confermata separatamente con la seconda sottoscrizione.

La validità di ogni singola clausola deve però essere esaminata dettagliatamente.

Il codice civile tedesco, in materia di condizioni generali di contratto, pone dei limiti a clausole che risultano essere svantaggiose per il contraente, anche se quest'ultimo è un imprenditore commerciale. Tali limiti risultano molto più ristretti rispetto a quelli relativi ai contratti individuali: una clausola svantaggiosa per una Parte potrebbe essere ritenuta valida nell'ambito di un accordo individuale, mentre non sarebbe considerata valida se contenuta in condizioni standardizzate.

A tale proposito, è necessario considerare una ricca giurisprudenza, spesso elaborata limitatamente a specifici settori commerciali.

Questo aspetto, che rappresenta sicuramente un problema in sede di elaborazione delle condizioni di contratto, potrebbe trasformarsi per altro in un notevole vantaggio al momento della stipulazione di un contratto sulla base delle condizioni predisposte dal proponente: una disposizione particolarmente svantaggiosa non verrebbe considerata valida ed al suo posto troverebbe applicazione la rispettiva norma di legge in cui si è inteso derogare contrattualmente.

Bisogna però prestare attenzione: in nessun caso tali condizioni dovranno essere discusse nel corso della trattativa, in quanto potrebbero perdere il loro carattere di generalità e diventare valide quali accordo individuale.

Tale controllo “sostanziale” non esiste in Italia. Il sistema legislativo conosce infatti solamente il controllo “formale” dell’approvazione separata delle clausole vessatorie, mediante una seconda sottoscrizione ai sensi dell’art. 1341 del codice civile. Se il vostro partner ha approvato espressamente l’applicabilità di una clausola da voi predisposta, essa sarà valida. Così potrà essere concordata validamente, secondo il diritto italiano, una clausola contrattuale svantaggiosa per la controparte che, dal punto di vista del controllo sostanziale della legge tedesca, verrebbe considerata troppo vessatoria e pertanto non valida.

Per le imprese italiane che agiscono sul mercato tedesco risulta, pertanto, strategico scegliere se agire in base alle condizioni contrattuali di diritto tedesco o di diritto italiano. Ciò dipende dalla legge applicabile del contratto stesso: qualora al contratto sia applicabile la legge tedesca anche le condizioni generali di contratto delle Parti saranno valutate secondo le norme della legge tedesca.

Per un acquirente di prodotti o di prestazioni con sede in Italia e che disponga di una notevole forza contrattuale, sarebbe consigliabile la stipulazione dei propri contratti sulla base delle condizioni del diritto italiano, nei quali si potrà inserire una vasta gamma di clausole favorevoli. Un fornitore o un venditore con una posizione più debole non riuscirà invece a far accettare tali clausole al suo partner tedesco, quanto meno a causa della necessità della seconda firma, che è affatto inusuale in Germania.

Sarebbe per lui più conveniente utilizzare le clausole del diritto tedesco anche perché, in tal caso, sarà competente il giudice tedesco, risultando vantaggioso al fornitore/venditore, in quanto i processi sono generalmente molto più veloci in Germania che in Italia. Anche il commerciante che agisce sulla base delle condizioni del diritto italiano dovrebbe riservarsi espressamente, in ogni caso, il diritto di agire legalmente nei confronti della parte contrattuale, anche avanti il foro competente dove esse ha sede.

Generalmente, per un commerciante italiano deve essere stabilito nelle proprie clausole generali un foro competente in Italia, ma allo stesso tempo il commerciante italiano (e solo lui) si riserva il diritto di agire legalmente nei confronti della parte contrattuale anche dove ha sede, come sopra menzionato. Tale clausola tutela il commerciante italiano, in quanto la sua parte contrattuale potrà intraprendere azioni legali nei propri confronti solo in Italia, con lo svantaggio di tempi lunghi; invece qualora decidesse di agire contro il partner tedesco avrà sempre la possibilità di usufruire del sistema legale tedesco con termini più brevi, in tal caso vantaggiosi.

Nel caso in cui un’impresa decidesse di operare in base alle condizioni generali di diritto tedesco qui si possono dare alcuni consigli generali per le clausole più frequenti.

Tutte le condizioni contrattuali devono contenere necessariamente delle clausole difensive contro eventuali condizioni svantaggiose stabilite dalla controparte. Le condizioni di acquisto contengono solitamente le disposizioni sulla modalità, sui termini di pagamento e consegna, sulla conservazione dei diritti di garanzia che vengono sempre limitati dal venditore, sul risarcimento per la responsabilità del



produttore e sui diritti dell'acquirente in caso di patto di riservato dominio a favore del venditore. Le condizioni di vendita prevedono termini e modalità di pagamento e consegna favorevoli al venditore. Tuttavia, le disposizioni più importanti riguardano la limitazione degli obblighi di garanzia per i vizi del prodotto ed il patto di riservato dominio.

### 3. Patto di riservato dominio

Aspetto da non trascurare nell'attività commerciale in Germania é conoscere come il proprio credito potrà essere garantito o in quale modo il partner tedesco cercherà di garantire il proprio credito. Nella prassi commerciale non esiste la fornitura di merce, nella quale il prezzo di compravendita non sia assicurato da un patto di riservato dominio.

Tale accordo risulta valido anche se non registrato oppure se la "data certa" dell'accordo non risulta da alcun documento; può essere stabilito persino verbalmente, ma solitamente risulta dalle condizioni generali di contratto del venditore.

La forma più semplice prevede che l'acquirente ottenga la proprietà della merce solo al momento del pagamento del prezzo; può essere anche previsto che la proprietà venga trasferita solo con il pagamento di tutte le fatture aperte dell'acquirente. Anche nel caso di rivendita, la proprietà rimane al venditore iniziale. È vero che la buona fede del terzo acquirente viene protetta anche in Germania e che quest'ultimo, in linea di principio, potrebbe acquistare la proprietà se ritenesse in buona fede che il suo venditore sia il proprietario. Va però sottolineato che il patto di riservato dominio è talmente diffuso in Germania che, nell'ambito di un rapporto di rivendita commerciale, nessun acquirente può presumere che il venditore sia effettivamente il proprietario della merce.

Tale principio viene pure confermato dalla giurisprudenza tedesca, almeno per quanto riguarda la merce della quale l'acquirente dovrebbe presumere l'acquisto da parte del rivenditore da un altro rivenditore e che essa sia venduta generalmente solo con il patto di riservato dominio. Oltre a questa riserva di proprietà "pura" sono ammissibili anche degli accordi su un tipo di riserva di proprietà "allargata".

Il venditore può farsi cedere anticipatamente dall'acquirente i crediti risultanti dalla rivendita a terzi. Tale cessione anticipata permette che il venditore iniziale diventi creditore dell'acquirente finale, non appena sia sorto il credito. Una comunicazione al terzo debitore è consigliabile per evitare che quest'ultimo paghi al proprio partner contrattuale con effetto liberatorio, ma, diversamente dall'Italia, non è necessaria ai fini dell'efficacia della cessione.

Oltre a ciò, per assicurarsi contro la perdita della proprietà, nel caso in cui la merce venduta sia oggetto del patto di riservato dominio e venga inserita integralmente in un altro oggetto, in modo che diventi parte indivisibile – in tal caso il proprietario dell'oggetto principale acquisisce anche la proprietà della merce inserita – il venditore può farsi cedere anticipatamente la parte della proprietà del prodotto composto del valore proporzionalmente corrispondente a quello della merce venduta.

Tutte queste clausole non solo possono essere validamente inserite nelle condizioni generali del venditore, ma ogni impresa tedesca le prevede effettivamente nelle proprie condizioni di vendita.

Inoltre, un credito di qualsiasi titolo, non risultante dalla vendita di merce, può essere garantito con la cessione astratta della proprietà della merce a titolo di garanzia, senza che la stessa venga materialmente consegnata. È pertanto possibile che l'impresa mantenga il possesso della merce, cedendo la proprietà ad un terzo creditore che spesso è una banca. In tal modo si crea una specie di diritto di pegno senza il trasferimento del possesso.

Questo tipo di garanzia è altrettanto diffuso quanto il patto di riservato dominio e spesso la stessa merce risulta contemporaneamente oggetto di un patto di riservato dominio e della cessione di priorità a titolo di garanzia. In tal caso si creano complessi problemi e l'individuazione dell'effetto della merce dipende spesso dalle circostanze del singolo caso.

Sia il patto di riservato dominio che la cessione di priorità a titolo di garanzia possono essere fatti valere nel fallimento del debitore ed attribuiscono al creditore il pieno diritto di prelazione. Gli altri mezzi di garanzia sono uguali a quelli esistenti in Italia, come la garanzia bancaria, le fideiussioni, letter of credit, ecc.

#### **4. Consegna, pagamento**

I termini di pagamento in Germania sono piuttosto brevi. Per legge, se non è previsto nient'altro nel contratto, un credito è da pagare entro 30 giorni. Dopo il debitore si trova automaticamente in mora ed è obbligato a pagare un tasso di mora attualmente dell' 11,67%.

Il pagamento con cambiali ed assegni è molto meno diffuso che in Italia, soprattutto perché non può essere avviato immediatamente un procedimento di esecuzione forzata a seguito di un atto di precetto. Il titolare di un assegno o di una cambiale pagabile in Germania dovrà citare in giudizio il debitore. L'unica facilitazione prevista è l'avvio di un procedimento sommario che potrebbe portare ad una sostanza provvisoria esecutiva entro circa cinque mesi.

## **II.RECUPERO CREDITI**

Ai fini del recupero giudiziale dei crediti in Germania, è preclusa la strada dell'atto di precetto, sconosciuto dall'ordinamento tedesco. Il creditore è tenuto ad avviare un procedimento ordinario e citare in giudizio il debitore. Si può anche ottenere un decreto ingiuntivo che non diventa però, in alcun caso, titolo esecutivo, qualora il debitore vi faccia opposizione. Il tempo che trascorre tra la presentazione di un atto di citazione per il recupero di un credito non troppo complesso e la sentenza di primo grado provvisoriamente esecutiva varia mediamente tra cinque e dieci mesi a seconda del tribunale competente.

### III. SISTEMI DI DISTRIBUZIONE

Dopo aver trattato alcuni problemi particolari inerenti l'attività commerciale in Germania, vengono ora analizzati alcuni sistemi specifici di distribuzione della merce. Tali sistemi, in linea di principio, corrispondono ai rispettivi sistemi italiani. E, pertanto, vengono menzionati soltanto degli aspetti che differenziano la disciplina tedesca da quella italiana.

#### 1. Contratto di agenzia

Il compito dell'agente è quello di stipulare contratti di compravendita in nome di un'impresa commerciale o la mediazione di tali contratti. L'agente è considerato imprenditore ai sensi del codice commerciale. Chiunque può svolgere l'attività di agente commerciale senza aver superato un esame, senza avere una formazione professionale specifica e senza essere iscritto ad un albo.

Il contratto di agenzia può essere concluso anche verbalmente. Il semplice agire continuativo di una persona per conto di un'impresa commerciale, in qualità di mediatore o di rappresentante, al fine della stipulazione di contratti, permette che tale rapporto venga qualificato quale contratto di agenzia. Anche una società commerciale può essere agente.

L'applicazione ad un contratto di agenzia della legge tedesca e di quella italiana non dipende dalla zona di distribuzione o della sede dell'agente, ma innanzitutto dalla scelta della legge applicabile. Solo nel caso in cui le Parti non si siano accordate sulla legge applicabile, il contratto andrà valutato in base alla legge del paese in cui ha sede l'agente e quindi la legge tedesca se è residente in Germania.

La disciplina del contratto di agenzia in Germania, corrisponde ampiamente alle disposizione del codice civile italiano, avendo entrambe recepito la relativa direttiva CEE (86/653). Vanno però sottolineate alcune differenze.

È importante sapere che l'agente tedesco, in linea di principio, ha il diritto di concludere contratti in nome del preponente. Se tale diritto non viene escluso espressamente, l'agente non è limitato alla promozione ed intermediazione, ma viene considerato rappresentante e procuratore del preponente.

Anche nel caso in cui il diritto di rappresentanza venga escluso, il preponente dovrà sapere che nei confronti di terzi, che non saranno niente della limitazione del potere di rappresentanza con i quali l'agente abbia agito in suo nome, dovrà comunque rispondere degli obblighi assunti dall'agente, qualora non rifiutasse immediatamente l'affare, dopo averne preso conoscenza.

L'agente tedesco non dispone di un diritto di esclusiva, benché sia sottoposto all'obbligo di non concorrenza. Tuttavia, se all'agente è stata concessa una zona di distribuzione esclusiva, lui avrà per legge il diritto di pretendere una provvigione per tutti gli affari conclusi con i clienti residenti nella propria zona, anche se l'affare è stato concluso senza la sua partecipazione.



Tale diritto può comunque essere limitato o escluso contrattualmente. Infine all'agente può essere imposto anche un divieto di concorrenza per i primi due anni successivi alla conclusione del rapporto a patto che gli venga corrisposta un'"equa indennità".

## 2. Indennità di fine rapporto

La norma più importante della disciplina è quella relativa al diritto dell'agente di percepire un'indennità al termine del rapporto contrattuale. Tale indennità è prevista nell'art. 89b del codice commerciale tedesco che è identico all'art. 1751 del codice civile italiano. Anche in Germania spetta all'agente un'indennità fino all'importo massimo di una provvigione annuale, che ha lo scopo di bilanciare i vantaggi che l'impresa trae dai nuovi clienti acquisiti dall'agente. Poiché tale materia è stata introdotta in Germania nel 1989 la giurisprudenza ha ormai definito più precisamente il contenuto di tale diritto. Risulta che l'indennità media sia più alta rispetto a quella determinata dai giudici italiani.

Occorre tuttavia rilevare che anche la contrattualistica tedesca prevede diverse possibilità per limitare l'eventuale importo da corrispondere a titolo di indennità. È consigliabile, per es., di inserire nel contratto di agenzia stesso l'elenco dei clienti con cui l'impresa è già in contatto ed il cui fatturato non verrà successivamente preso in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità. La scelta tra il diritto tedesco e quello italiano richiede una valutazione dettagliata dei vantaggi e degli svantaggi collegati ai due sistemi ed a una decisione strategica all'inizio del rapporto. Stipulando il contratto di agenzia, in base alle norme del diritto italiano, potrebbe anche essere concordata la competenza del foro italiano, e questo costringerebbe l'agente a riavviare in Italia un'eventuale procedura giudiziaria.

Questo non impedirebbe per altro di stipulare contratti di compravendita con gli acquirenti in base alle norme di diritto tedesco per i quali sia competente il giudice tedesco sfruttando così i termini più brevi per un eventuale recupero giudiziale dei crediti e la possibilità di accordare un patto di riservato dominio.

## 3. Rivendita in esclusiva

Come in Italia, anche in Germania, la rivendita in esclusiva non è espressamente disciplinata dai codici. Vanno però ricordati i diversi regolamenti CEE in materia di concorrenza che permettono singole restrizioni della concorrenza per determinanti tipi di contratto, altrimenti invalide ai sensi dell'art. 35 del trattato CEE. A questi si aggiungono le disposizioni della legge tedesca in materia di concorrenza per quanto questa sia applicabile.

Il principio informativo della legge tedesca differisce da quello del trattato CEE: mentre quest'ultimo prevede l'immediata nullità di un accordo che limiti la concorrenza tra due imprese, qualora la restrizione non sia consentita in base al regolamento astratto o ad un decisione concreta della commissione europea, la legge tedesca riconosce la validità anche ad un accordo che limiti la concorrenza qualora questo accordo non venga espressamente dichiarato nullo dalle autorità

competenti. La disciplina europea e/o tedesca della concorrenza deve essere comunque rispettata, indipendentemente dalle scelte della legge applicabile, poiché tali norme sono di diritto pubblico ed inderogabili. La scelta della legge applicabile può determinare solo la disciplina contrattuale; va precisato che in mancanza di una scelta si applicherà la legge del Paese nel quale il venditore ha la propria sede. Per quanto riguarda la disciplina contrattuale va presa in considerazione una giurisprudenza costante che applica analogicamente ad un accordo quadro sulla compravendita di merce tra commercianti le disposizioni del codice commerciale relative al contratto di agenzia in modo molto variabile e dipendente dalle caratteristiche individuali del contratto.

Ciò significa innanzitutto che al venditore in esclusiva andrà corrisposta l'indennità di fine rapporto qualora la propria posizione sia equiparabile a quella di un agente commerciale. La giurisprudenza ha elaborato in proposito alcuni criteri piuttosto generici la cui interpretazione della prassi non è senza problemi. Il rapporto di rivendita viene valutato secondo le norme che disciplinano l'agenzia e qualificato come tale qualora il rivenditore sia inserito nell'organizzazione di distribuzione del produttore e se il produttore ha effettivamente la possibilità di utilizzare anche dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale i contatti con i clienti del rivenditore, dei quali il rivenditore è tenuto a comunicare i nomi.

Per il produttore italiano che intende entrare in contatto con un rivenditore tedesco si tratterà nuovamente di scegliere strategicamente tra la legge tedesca e quella italiana e allora scegliere tra un legame piuttosto stretto con il rivenditore, correndo il rischio di dover pagare un'indennità di fine rapporto oppure l'eliminazione di tale rischio, lasciando al rivenditore un'ampia libertà di gestione.

#### **4. Strutture commerciali “dipendenti”**

Secondo le necessità delle singole aziende italiane, si pone il problema della presenza in Germania di un'entità più o meno dipendente.

Le diverse alternative sono:

- a) l'ufficio di rappresentanza;
- b) la succursale registrata presso la Pretura competente;
- c) la costituzione di una nuova società affiliata;
- d) l'acquisizione di una società già esistente.

#### **5. Ufficio di rappresentanza**

Il concetto di ufficio di rappresentanza non è proprio del diritto civile, bensì del diritto tributario. È un'entità dipendente, senza alcuna autonomia giuridica: ove agisce l'ufficio di rappresentanza agisce la stessa società. Per questo motivo l'istruzione di un ufficio di rappresentanza non richiede alcuna registrazione legale in Germania.

L'apertura di un ufficio di rappresentanza è generalmente motivata dall'intenzione di non intraprendere in Germania delle attività veramente operative. La convenzione

italo/tedesca sulla doppia imposizione prevede che non debba essere considerata una stabile organizzazione una sede fissa di affare utilizzata per il solo fine di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l'impresa oppure una sede fissa di affari che viene usata solo per a) fare pubblicità, b) per fornire informazioni sull'impresa, o c) per compiere ricerche scientifiche o attività analoghe, che abbiano carattere strettamente preparatorio o ausiliario. Così configurata, l'entità non viene trattata come un soggetto passivo di imposizione diretta.

Nella prassi sono prevalentemente gli istituti di crediti e le compagnie assicurative a costituire degli uffici di rappresentanza, per poter preparare l'ingresso attivo sul mercato interessato.

Nella prassi sono prevalentemente gli istituti di credito e le compagnie assicuratrici a costituire uffici di rappresentanza per potere, per esempio, preparare l'ingresso attivo sul mercato interessato.

## 6. Succursale

La succursale è, come l'ufficio di rappresentanza, una struttura dipendente; essa non rappresenta un nuovo soggetto giuridico, tanto che le attività della succursale vincolano civilmente anche la stessa società.

Ai fini delle imposte dirette si tratta sempre di una stabile organizzazione e quindi di un soggetto passivo d'imposta, il quale deve versare le imposte dirette ed indirette in Germania: la *Körperschaftsteuer* (corrispondente alla nostra IRPEG), la *Gewerbesteuer* (corrispondente all'ILOR), l'IVA (*Mehrwertsteuer* oppure *Umsatzsteuer*). Questo significa anche che la succursale deve tenere una contabilità propria e presentare le necessarie dichiarazioni fiscali; a tali fini, anche se non esiste in Germania la figura del rappresentante fiscale, risulta comunque necessaria l'assistenza di un commercialista tedesco sul luogo.

L'esistenza di una succursale non dipende, secondo il regime giuridico tedesco, dall'avvenuta iscrizione, che ha effetti puramente dichiarativi; così, qualora sussistano tutti i requisiti legali, la succursale è in essere anche senza una qualsiasi iscrizione. Esiste comunque l'obbligo di far registrare la succursale già esistente, cosa che non può essere conveniente anche nei confronti dei terzi e delle autorità tedesche.

Secondo i principi individuali dalla giurisprudenza una succursale risulta istituita, ai sensi del codice commerciale, qualora una rappresentanza in Germania di un'impresa con sede all'estero disponga di una certa autonomia decisionale, eserciti l'attività commerciale propria della sede principale e tenga una contabilità separata.

Ai fini della registrazione, il codice commerciale tedesco (*Handelsgesetzbuch*) prevede che la succursale tedesca debba essere registrata esattamente come verrebbe registrata la società straniera stessa. Questo comporta notevoli problemi pratici. Il documento formale è la domanda di registrazione della succursale, sottoscritta da tutti i legali rappresentanti della società italiana e, in caso di esistenza di un consiglio di amministrazione, da tutti i suoi membri (molto spesso non viene

ritenuta sufficiente la sottoscrizione del solo amministratore delegato); tale organo non è previsto in questa esatta configurazione per le società di capitali tedesche. Solo la società per azioni tedesca, forma giuridica molto meno presente in Germania che in Italia, dispone di un organo a questo vagamente paragonabile.

Anche l'amministratore delegato della società italiana dovrebbe essere registrato in Pretura con menzione di tutti i suoi poteri, così come tutti gli amministratori che detengono procure speciali. Di volta in volta è pertanto necessario contattare preventivamente il registro delle imprese della Pretura competente, dato che vi possono anche essere delle differenze tra gli usi amministrativi delle singole Preture.

Le firme sotto la domanda di registrazione od omologazione richiedono l'autentica, che può essere anche di un notaio italiano; dal 1968 è infatti in vigore una convenzione bilaterale tra la Germania e l'Italia in base alla quale entrambi i Paesi rinunciano reciprocamente alla legalizzazione.

Non si richiede pertanto l'*apostille*, essendo sufficiente la semplice traduzione giurata dell'autentica notarile italiana. Devono essere tuttavia allegati, in originale ed in traduzione tedesca, lo statuto, i certificati della camera di commercio e del tribunale, nonché, a seconda dei casi, gli ulteriori verbali della società.

Per l'operatività della società possono essere nominati dei *Prokuristen*, che vengono iscritti e riconosciuti dal partner tedeschi come rappresentanti della succursale. Il *Prokurist*, figura tipica del diritto tedesco, è un procuratore speciale dell'impresa il cui nome viene iscritto al registro delle imprese ed il cui potere di rappresentanza (con firma disgiunta o congiunta) non può essere limitato con efficacia nei confronti dei terzi.

Un procuratore che non viene nominato *Prokurist* (chiamato solitamente *Handlungsbevollmächtigter*) può invece agire nel nome dell'impresa esclusivamente entro i limiti della procura rilasciatagli anche con scrittura privata. Sia i membri del consiglio di amministrazione, sia i *Prokuristen* devono depositare le loro firme autenticate in forma notarile presso la Pretura competente.

Tutto sommato è questa una procedura molto più complicata e più costosa della costituzione di una propria società a responsabilità limitata. Sussiste inoltre sempre un certo rischio fiscale nascente dalla difficoltà di attribuire gli utili dividendoli tra l'impresa principale in Italia e la succursale in Germania; tale rischio potrebbe divenire attuale nel caso di una verifica fiscale sia italiana, sia tedesca.

Il diritto societario tedesco prevede molte forme diverse di società che, come in Italia, si distinguono in società di persone e di capitali. Nel caso di operatori stranieri (non tedeschi) si opta quasi sempre per la forma di società a responsabilità limitata; questo non solo a motivo della limitazione di responsabilità, ma anche per la notevole flessibilità di tale forma, sia per la costituzione, sia per la gestione della società.

Qui di seguito menzioneremo quindi solo brevemente le altre forme societarie, occupandoci invece più dettagliatamente della società a responsabilità limitata.

## IV. FORME DI SOCIETÀ TEDESCHE

### 1. Società di persone

La forma societaria più semplice è la cosiddetta Gesellschaft bürgerlichen Rechts (corrispondente alla società semplice italiana) regolata dagli art. 705 e segg. BGB (codice civile tedesco). Tutte le società di persone tedesche possono essere costituite con scrittura privata; l'intervento di un notaio non è pertanto richiesto.

Oltre alla società semplice prevista dal codice civile tedesco esistono, in particolare, la società a nome collettivo e la società in accomandita le cui strutture sono molto simili a quelle italiane.

Oltre alla società semplice prevista dal codice civile tedesco esistono, in particolare, la società a nome collettivo e la società in accomandita le cui strutture sono molto simili a quelle italiane.

Figura tipica del diritto tedesco è la GmbH & Co. KG (società a responsabilità limitata e società in accomandita). Si tratta di una società in accomandita della quale il socio accomandatario, illimitatamente responsabile, è a sua volta una società a responsabilità limitata. Si ricorda, a tale riguardo, che tale forma societaria è ritenuta inammissibile da una costante giurisprudenza della corte di cassazione italiana. Questa struttura permette l'entrata di soci accomandanti responsabili solo nei limiti della propria partecipazione, mentre la responsabilità del socio accomandatario è limitata grazie alla forma societaria della GmbH.

#### a) Società a responsabilità limitata (GmbH)

Chi desidera essere rappresentato da una propria società in Germania opta generalmente per la forma di società di capitali e, nella maggioranza dei casi, per la società a responsabilità limitata tedesca (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*-GmbH). Essa rappresenta il tipo societario preferito sia dai tedeschi sia dagli stranieri, in quanto gli adempimenti per la sua costituzione sono semplici e poco costosi. La gestione di un tale tipo sociale è inoltre facile e molto flessibile.

La duttilità della GmbH ha fatto sì che tale forma societaria venga impiegata per le più svariate attività e per i fini più diversi, dalla distribuzione alla produzione, alla costituzione di holding di controllo.

#### b) Costituzione

La GmbH deve avere un capitale minimo di Euro 25.000,00 di cui è previsto il versamento, al momento della costituzione, del solo 25%, con un minimo comunque di Euro 12.500,00, mentre non è previsto alcun termine per il versamento del residuo. Inoltre gli amministratori, al momento della registrazione, devono dichiarare di avere a libera disposizione l'importo residuo. Il capitale sociale può essere versato anche in conferimento in natura. In tale caso il valore dei conferimenti in natura deve essere versato al 100%. Inoltre, il valore verrà certificato tramite un rapporto scritto

che verrà controllato dalla Pretura.

Nel caso invece di socio unico la legge prevede, derogando alla regola generale, che il capitale venga versato integralmente o, in alternativa, venga rilasciata dalla società una garanzia bancaria, normalmente una fideiussione, a copertura del versamento del residuo.

I costi per la costituzione di una GmbH sono direttamente correlati all'ammontare del capitale sociale e sono costituiti dalle spese di registrazione e notarili necessarie per la redazione dell'atto pubblico (i costi per la costituzione di una società con capitale sociale di Euro 25.000,00 ammontano a ca. Euro 2.000,00), mentre non sono previste altre tasse o imposte sul capitale per la costituzione della società.

La GmbH, come già accennato, può essere costituita anche da un socio unico ed in tale ipotesi non sussiste, anche in caso di insolvenza, la responsabilità illimitata invece prevista dal comma 2 dell'art. 2497 del codice civile italiano.

La costituzione avviene, come in Italia, in forma notarile. Grazie alla summenzionata convenzione sulla rinuncia alla legalizzazione è possibile agire con delle procure e/o dichiarazioni di approvazione, autenticate da un notaio italiano, senza che sia necessario presentarsi personalmente davanti al notaio tedesco. La costituzione è quindi un atto di estrema rapidità, con il vantaggio che la società in costituzione può agire immediatamente, prendere locali in locazione, assumere dipendenti, ecc., senza che abbia ancora avuto luogo l'omologazione.

I tempi di costituzione possono essere ulteriormente abbreviati se, in nome della società, agisca un rappresentante privo di procura; in tal caso il notaio rogherà ugualmente l'atto costitutivo che sarà però efficace, con effetto retroattivo, solo con la ratifica dei soci con atto notarile, anche italiano. Va tuttavia notato che, nel periodo intercorrente tra la costituzione e l'omologazione della società, risponde personalmente ed illimitatamente chi abbia agito per la società. Con l'omologazione, tale responsabilità si trasferisce con effetto *ex tunc* alla GmbH.

La legge consente inoltre che l'amministratore unico o tutti gli amministratori, in caso di organo collegiale, risiedano all'estero, non essendo peraltro necessario che gli amministratori siano dipendenti remunerati dalla società tedesca.

La soluzione ottimale, che trova anche ampio riscontro nella prassi, è quindi quella in cui la casa madre italiana detenga il 100% del capitale della GmbH e ne abbia il controllo operativo nominando un proprio dirigente quale amministratore delegato. Essendo tuttavia necessaria, in particolare da un punto di vista operativo, la presenza continuativa sul luogo di una o più persone che abbiano il potere di gestire le attività, è consigliabile nominare dei procuratori che verranno iscritti nel registro delle imprese tenuto presso il tribunale del luogo ove la GmbH ha la sua sede.

### c) Denominazione

La denominazione della GmbH può essere tratta sia dall'oggetto sociale, sia dal nome di uno dei soci. Nella maggior parte dei casi, e soprattutto nel caso di gruppi



stranieri, si preferisce utilizzare il nome della società madre per poter così profittare, fin dalla costituzione, della sua notarietà.

#### **d) Organi societari**

Il concetto di consiglio di amministrazione proprio del diritto italiano non è conosciuto in Germania almeno per quanto riguarda le GmbH. Secondo la legge tedesca, la GmbH ha uno o più amministratori. Nei confronti di terzi si possono limitare i poteri degli amministratori solamente prevedendo la firma congiunta, mezzo che tuttavia limita, di fatto, l'operatività della società.

Nella prassi tedesca si trovano quindi, sia nel caso degli amministratori che dei *Prokuristen* registrati, due livelli di rapporti: nei confronti dei terzi l'amministratore ha ampi poteri di agire, che vengono però limitati, benché con mero effetto "interno", con la stipulazione di un patto parasociale tra l'amministratore/procuratore e la società, in cui vengono determinati tutti i limiti operativi della persona.

L'organo sovrano della società è, come in Italia, l'assemblea dei soci. Solo per le modifiche dello statuto e per la cessione di quote è necessario l'intervento del notaio. Altre delibere possono essere prese anche a mezzo fax.

Mentre il collegio sindacale non è previsto dalla legislazione tedesca, è possibile istituire volontariamente un "consiglio di sorveglianza" (*Beirat*), istituto obbligatorio invece nella struttura di una società per azioni di diritto tedesco (vedi *infra*). Nel caso della GmbH i soci possono decidere se il consiglio di sorveglianza debba avere funzioni esclusivamente consultive o se si debba assumere delle competenze proprie dell'assemblea dei soci, laddove la legge ammetta deroghe alla competenza di quest'ultima.

Va notato inoltre che in Germania non esistono libri sociali.

#### **e) Aspetti fiscali**

La maggior parte delle GmbH possedute da stranieri sono società di distribuzione, anche se vi sono numerose società di produzione. La GmbH viene tuttavia spesso utilizzata, per fini fiscali, anche come società holding, e cioè come società che, senza avere una propria attività di produzione o distribuzione, esiste solo per controllare una o più società affiliate soprattutto, ma non esclusivamente, tedesco.

Per quanto concerne gli aspetti fiscali la fonte di tassazione più rilevante rimane, nella maggior parte dei casi, l'imposta sul reddito, la cui applicazione dipende dalla distribuzione ai soci del reddito della società.

Nella prassi è importante sottolineare che il sistema fiscale tedesco, rispetto a numerosi sistemi stranieri, è sempre molto flessibile. Le dichiarazioni fiscali, per esempio, devono di regola essere presentate, per ciascun esercizio precedente, entro la fine del mese di maggio. Tuttavia, qualora tali dichiarazioni vengano presentate da un consulente fiscale tedesco, questo termine è automaticamente

prorogato, senza che sia necessario addurre alcuna motivazione, fino al mese di settembre. Inoltre qualsiasi consulente fiscale è solitamente in grado di ottenere, senza problemi, l'autorizzazione a presentare le dichiarazioni fiscali anche alla fine di dicembre. In casi particolari è inoltre possibile presentare le dichiarazioni al locale ufficio delle imposte competente entro la fine del mese di febbraio del secondo anno successivo alla chiusura dell'esercizio di riferimento.

Nella nostra esperienza questa flessibilità del sistema, che esiste non solo per la presentazione delle dichiarazioni fiscali, ma anche per quanto concerne la contabilità e la presentazione del bilancio, costituisce in molti casi un elemento di valutazione più importante rispetto alla considerazione del tasso teoricamente applicabile al reddito o al patrimonio.

## 2. Società per azioni (AG)

Contrariamente alle norme della legge italiana, che prevedono una struttura molto simile per entrambe le forme di società di capitali, ovvero la società per azioni e la società a responsabilità limitata, la disciplina in Germania è sostanzialmente diversa. Infatti la società per azioni (*Aktiengesellschaft-AG*) è più difficile da costituire di una società a responsabilità limitata ed è anche meno flessibile; per questo motivo il numero delle società a responsabilità limitata in Germania è molto più alto di quello delle società per azioni che, ultimamente, dovrebbero essere circa 3000. La disciplina delle società per azioni si trova in una legge speciale, *Aktiengesellschaftsgesetz* (legge sulle società per azioni).

La società per azioni si costituisce con atto notarile. Il capitale sociale minimo ammonta ad Euro 50.000,00. Gli organi della società per azioni sono molto differenti dagli organi della GmbH. Mentre la GmbH viene rappresentata, secondo la legge, da uno o più amministratori e non conosce quindi il concetto italiano di consiglio di amministrazione, la società per azioni tedesca dispone di un comitato di direzione che può essere vagamente paragonato ad un consiglio di amministrazione italiano. Il comitato direttivo è l'organo che ha legale rappresentanza della società.

Oltre al comitato direttivo esiste il cosiddetto consiglio di sorveglianza (*Aufsichtsrat*). Il consiglio di sorveglianza di una società per azioni tedesca non può essere confuso con il collegio sindacale di una società di capitali italiani. Le funzioni del consiglio di sorveglianza sono molto più ampie e differenti, tant'è vero che un organo come il collegio sindacale non è previsto in Germania. Il consiglio di sorveglianza controlla le attività del comitato direttivo ed il suo compito più importante è proprio la nomina dei membri di tale organo. Viene inoltre particolarmente controllato il bilancio d'esercizio con gli allegati e la proposta di ripartizione degli utili presentata dal comitato direttivo.

Infine esiste naturalmente l'assemblea generale dei soci, la quale nomina i membri del consiglio di sorveglianza e delibera sulle questioni interne più importanti, quali le modifiche statutarie, gli aumenti e le riduzioni di capitale, le fusioni e lo scioglimento. Contrariamente al diritto italiano è inoltre possibile l'emissione di azioni al portatore nominative.

## V. DIRITTO BANCARIO

### 1. Istituti di credito tedeschi

Al contrario che in Italia, l'Autorità di vigilanza bancaria tedesca non è la stessa banca centrale. Mentre la *Bundesbank*, come banca centrale tedesca, si trova a Francoforte sul Meno, l'autorità di vigilanza, l'Ufficio federale di vigilanza per il sistema creditizio con sede centrale a Bonn è un ufficio a sé stante.

Per un istituto di credito tedesco è tuttora necessario il rilascio di una licenza bancaria da parte dell'Ufficio federale di vigilanza per il sistema creditizio. I requisiti fondamentali sono:

- la prova dell'esistenza di un capitale di dotazione che ammonta almeno a 5 milioni di Euro;
- la presenza di due direttori di banca esperti;
- la presentazione di un organigramma e di un piano di esercizio della banca, che devono essere approvati dall'Ufficio di vigilanza.

I due direttori di una banca tedesca devono essere residenti nella Repubblica Federale; non è invece necessario che si tratti di cittadini tedeschi.

L'Ufficio di vigilanza deve valutare se i due direttori dispongono di una sufficiente esperienza bancaria: si tratta di un insindacabile giudizio dell'Ufficio di vigilanza competente.

Non esiste una norma che prevede determinati criteri per un parere favorevole dell'Ufficio di vigilanza; viene infatti spesso richiesto, nel caso di direttori di cittadinanza non tedesca, che venga comprovata una certa esperienza anche nel sistema creditizio tedesco. Per l'Ufficio di vigilanza la qualifica dei direttori risulta di notevole importanza in quanto il controllo stesso si svolge sempre loro tramite. A tal proposito è l'Ufficio stesso a richiedere alla banca una serie di documenti atti a comprovare l'esperienza e la capacità bancaria dei direttivi proposti.

Tale controllo non è rivolto all'attività quotidiana e alle singole operazioni compiute dalla banca; consiste invece in avvisi che vengono indirizzati alla banca.

Nel caso di mancato rispetto degli avvisi dell'Ufficio di vigilanza, la nomina del direttore deve essere revocata con conseguente impossibilità, per la banca, di operare.

Nel sistema bancario tedesco esiste il "Fondo di sicurezza dei conferimenti". Contrariamente alle disposizioni della passata legge bancaria, l'adesione al fondo non è più requisito essenziale per ottenere la licenza bancaria. E' quindi possibile prescindere dalla partecipazione al fondo di sicurezza dei conferimenti. In tal caso è tuttavia obbligatorio farne esplicita menzione sulla carta intestata della banca al fine di renderlo pubblico.

## 2. Istituti di credito stranieri in Germania

La delineata situazione legale era in vigore anche per le banche straniere fino al 31 dicembre 1992. A partire dal 1° gennaio 1993 le succursali tedesche di istituti di credito stranieri con sede principali nei paesi CE non necessitano più di una licenza bancaria tedesca.

In seguito alla direttiva CE la competenza di vigilanza è stata trasferita agli organi di controllo del Paese in cui si trova la sede centrale. Nel caso dell'Italia sono pertanto competenza della Banca d'Italia le funzioni di vigilanza sulle succursali tedesche delle banche italiane.

Quindi per poter aprire una succursale in Germania come banca straniera, bisognerà rivolgersi innanzitutto all'Ufficio di vigilanza del Paese d'origine, che provvederà alla rispettiva comunicazione all'Ufficio di vigilanza tedesco a Bonn, il quale a sua volta avrà la possibilità di sollevare obiezioni contro l'apertura.

Non essendo più necessaria la licenza viene anche meno la necessità di disporre di un capitale di dotazione.

Non è neanche più necessario disporre di due direttori, come prevede la legge bancaria tedesca per gli istituti di credito tedeschi. Va però sottolineato che l'Ufficio di vigilanza del Paese dove risiede la succursale ha ancora la possibilità di effettuare alcuni controlli come, ad esempio, la verifica della liquidità della banca. Tuttora può quindi essere consigliabile accordarsi con l'Ufficio di vigilanza di Bonn.

Una disciplina particolare vale invece per gli Stati Uniti. Come nel caso di succursali di banche della CE, viene dichiarato un determinato capitale di dotazione; è però necessario che gli istituti di credito statunitensi dispongano di una licenza bancaria. Le banche statunitensi operanti in Germania con una propria succursale hanno tuttora bisogno, quindi, dei due direttori previsti dalla legge bancaria tedesca.

## VI. PROPRIETÀ INDUSTRIALE

La materia della protezione della proprietà intellettuale e industriale è largamente influenzata da convenzioni internazionali, cosicché tra la legge tedesca e quella italiana non si riscontrano notevoli divergenze. Anche la legge tedesca sui marchi è stata modificata recentemente in base a una direttiva CEE. Va notato a tale proposito che la vecchia nozione di *Warenzeichen* è stata sostituita da quella internazionalmente conosciuta di *Marke*.

Tuttavia, benché le norme sostanziali siano ampiamente identiche, risulta molto più semplice far valere giudizialmente la violazione di un brevetto in Italia che non in Germania poiché i provvedimenti d'urgenza (simili a quelli ex art. 700 Codice di procedura civile) vengono concessi dai giudici tedeschi soltanto a condizioni strettamente determinate; ciò vale innanzitutto per la prova dell'esistenza effettiva e non solo formale del diritto la cui protezione viene richiesta.

Pertanto al titolare di un brevetto violato in Germania spesso non rimane che avviare un procedimento ordinario.

## VII. DIRITTO DEL LAVORO

Le disposizioni della disciplina del lavoro subordinato sono prevalentemente cogenti, sia in Italia sia in Germania. Pertanto chiunque stipuli un contratto di lavoro subordinato per prestazioni da eseguirsi in Germania dovrebbe sapere, in primo luogo, se al contratto si applicano o meno le disposizioni della legge tedesca e, in caso affermativo, quali sono le conseguenze.

Il diritto internazionale privato (sia quello tedesco che quello italiano) prevede un'apposita norma che determina il diritto applicabile ai contratti di lavoro. L'art. 6 della Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 prevede che, pur essendo ammissibile la scelta della legge applicabile, tale scelta non può avere la conseguenza di sottrarre il lavoratore subordinato alla protezione derivante dalle disposizioni cogenti della legislazione alla quale sarebbe sottoposto il contratto in carenza di scelta della legge applicabile, ovvero la legislazione dello Stato in cui il lavoratore dipendente presta abitualmente il proprio lavoro oppure, qualora egli non lavori in un unico Stato, la legislazione dello Stato dove si trova la sede che l'ha assunto.

Ne risulta pertanto che anche nel caso di contratti di lavoro stipulati fra un'impresa italiana e un lavoratore dipendente residente in Italia espressamente sottoposto alle leggi italiane, le disposizioni cogenti della disciplina tedesca dovranno essere prese in considerazione se il lavoratore dipendente svolge il proprio lavoro prevalentemente in Germania. In tale ipotesi si rende necessario un confronto concreto fra le relative disposizioni della legge tedesca e di quella italiana: il lavoratore dipendente può far valere i diritti risultanti dalla legge che gli è più favorevole.

### 1. Le normative a confronto

Il confronto risulta piuttosto difficile poiché in materia le due legislazioni presentano alcune divergenze.

### 2. Indennità di fine rapporto

Va notato innanzitutto che la legge tedesca non conosce generalmente un trattamento di fine rapporto come la liquidazione italiana (TFR). Né la legge né i contratti collettivi conferiscono al lavoratore dipendente il diritto di richiedere un'indennità alla fine del rapporto contrattuale. Unica eccezione è la legge per la tutela contro il licenziamento (*Kündigungsschutzgesetz*), che prevede dal 01.01.2004, in caso di licenziamento, un'indennità di un mezzo stipendio mensile lordo per ogni anno di rapporto contrattuale. Il diritto all'indennità presuppone che:

- a) il datore di lavoro occupa regolarmente almeno 5 dipendenti fissi;
- b) il dipendente deve essere stato licenziato per motivi aziendali urgenti;
- c) il datore di lavoro ha fornito al dipendente il motivo del licenziamento (a causa di motivi aziendali urgenti),, con relativa lettera, nonché del suo diritto all'indennità

nel caso in cui il dipendente non cominci una causa contro il licenziamento;

d) il dipendente non deposita alcun atto di citazione contro il licenziamento entro il termine previsto di tre settimane dal licenziamento.

### 3. Contratti collettivi

Le disposizioni dei contratti collettivi non sono inoltre generalmente cogenti, ma lo sono soltanto in determinate ipotesi. Le disposizioni del contratto collettivo di un determinato settore (e di una certa regione poiché i contratti collettivi vengono solitamente concordati a livello regionale e non nazionale) si applicano al contratto di lavoro individuale soltanto nel caso in cui il lavoratore dipendente aderisca al sindacato e l'impresa sia socia dell'associazione di categoria che hanno preso parte alla stipulazione del contratto collettivo oppure qualora si tratti di un contratto collettivo dichiarato generalmente vincolante dal Ministero federale del lavoro.

Dato che le imprese italiane non sono solitamente membri delle associazioni di categoria tedesche e spesso non lo sono neppure le società affiliate con sede in Germania, sono cogenti in genere soltanto le norme dei contratti collettivi dichiarati vincolanti dal Ministero. Ciò vale innanzitutto per quei settori "deboli" in cui i lavoratori dipendenti necessitano di particolare protezione (ad esempio, il settore edile). Sono pochissimi i contratti collettivi cogenti per impiegati commerciali mentre non esistono contratti collettivi per i dirigenti.

### 4. Consigli di impresa

Le imprese italiane che hanno sede fissa oppure uno stabilimento in Germania dovranno tener conto della rappresentanza dei loro dipendenti nei consigli di impresa (*Betriebsrats*) che hanno ampi diritti di informazione, consultazione e, in diverse ipotesi, anche di decisione in relazione a diversi aspetti personali, sociali e riguardanti i contratti di lavoro.

Su richiesta degli operai o dei sindacati, devono essere costituiti consigli in ogni stabilimento, ufficio o sede con una certa autonomia (ufficio di rappresentanza, ufficio di vendita, ecc.) in cui operino più di 5 dipendenti.

### 5. Ritenute alla fonte

Come in Italia, anche in Germania è compito del datore di lavoro effettuare la ritenuta IRPEF dei singoli dipendenti e versare gli importi relativi all'Ufficio delle imposte competente. Il dipendente si deve munire di un certificato del Comune di residenza sul quale viene annotata la classe fiscale da applicare e che viene consegnato al datore di lavoro.

E' importante sapere che le aliquote nei singoli anni fiscali sono molto differenti e dipendono, ad esempio, dalle condizioni familiari e dal numero dei figli a carico del contribuente.



Alla fine dell'anno fiscale il certificato del Comune viene restituito dal datore di lavoro al dipendente, il quale effettua la dichiarazione dei redditi. I rimborsi vengono solitamente effettuati in pochi mesi.

## 6. Sistema previdenziale

In sintesi, il sistema previdenziale vigente in Germania è organizzato in modo decentrato; sono infatti competenti a livello regionale e nazionale diversi enti e società private che in parte si trovano anche in concorrenza commerciale tra di loro.

Il sistema previdenziale si suddivide in quattro settori assicurativi:

- contro la disoccupazione;
- per la copertura pensionistica;
- di malattia;
- di anzianità (introdotta lo scorso anno).

I contributi vanno calcolati in base allo stipendio annuo lordo e vengono versati al 50 per cento dal datore di lavoro (oltre allo stipendio lordo) e al 50 per cento dal lavoratore dipendente.

## 7. Cause di lavoro

Per le cause di lavoro esistono apposite Preture di primo grado separate, anche organizzativamente, dalle Preture ordinarie. In secondo grado è competente l'apposito Tribunale regionale del lavoro e in terzo grado la Corte Suprema per il diritto di lavoro. Una particolarità del provvedimento di diritto di lavoro è che le parti non devono rimborsare le spese legali alla controparte in caso di soccombenza; il legislatore ha voluto così rendere meno onerosa la causa intentata dal dipendente.

## VIII. TUTELA DELLA TRASMISSIONE DEI DATI

La Germania è stata uno dei primi Paesi che hanno previsto, relativamente presto, una disciplina completa a tutela dei dati personali. A causa delle nuove tecnologie tale normativa è di notevole importanza e serve a proteggere il singolo individuo da una trasparenza non voluta sulla persona e da una divulgazione di dati personali non giustificato.

La rispettiva legge – la legge federale sulla tutela dei dati – è in vigore dal 1990. Inoltre ogni regione della Repubblica Federale Tedesca ha emanato una legge regionale sulla tutela dei dati. Fondamento della legge è la carta costituzionale ovvero la garanzia dello Stato a tutela dei diritti personali di ogni cittadino.

Le legge si riferisce alla richiesta, all'elaborazione e all'impiego di dati personali da parte di enti pubblici dello stato federale e di tutte le regioni e prevede delle norme che vanno rispettate anche dalle società private. L'uso, il trasferimento e l'elaborazione di dati personali è consentita, sulla base dell'art. 4 della menzionata

legge federale, solamente se esplicitamente ammesso dalle legge o da un'altra disposizione di legge oppure se la persona interessata ha acconsentito a tale elaborazione.

Per controllare l'elaborazione dei dati nel settore pubblico è stata appositamente creata la figura dell' "incaricato federale per la tutela dei dati". Tale incaricato può essere contattato in qualsiasi momento qualora un cittadino sospetti che le specifiche norme di legge non siano state rispettate.

Il cittadino non solo ha il diritto di richiedere un'informazione dettagliata sui dati che sono stati registrati ed usati, ma ha addirittura diritto al risarcimento dei danni, esplicitamente regolato. Ha anche il diritto di chiedere la correzione o addirittura la cancellazione dei dati registrati in violazione della normativa.

#### - **Vincoli per le imprese**

Nei confronti di aziende private esistono determinati requisiti da rispettare. Se prendiamo solo in considerazione il settore delle banche e delle assicurazioni possiamo immaginarci come questo possa incontrare, nel caso singolo, delle notevoli difficoltà. E' quindi abbastanza normale che società, banche o imprese di assicurazioni, che non possono prescindere dall'elaborazione dei dati sui propri clienti, richiedano al singolo interessato l'esplicita autorizzazione per il trasferimento e l'elaborazione dei dati.

La questione diventa ancor più complicata con riguardo alla forma in cui i dati possono essere trasferiti dalla Germania all'estero. La dottrina prevalente sostiene che un passaggio di dati personali all'estero può essere ammesso solo con il consenso dell'interessato oppure se tali dati sono indirizzati ad un Paese che dispone di normative ugualmente garantiste in tema di tutela della trasmissione dati.

Gli uffici regionali del *Regierungspräsidium* (presidenza del governo locale) dispongono di reparti specializzati che controllano anche le imprese private.

## **IX. DIRITTO IMMOBILIARE**

E' molto importante sapere che il diritto immobiliare in Germania è molto formalizzato.

Il sistema giuridico della Germania prevede che l'edificio sia parte dipendente dalla proprietà del terreno e che non disponga di autonomia giuridica. Va tuttavia notato che anche il regime giuridico tedesco prevede un diritto reale di superficie che dà il diritto, per un periodo concordato, di costruire edifici sui terreni di terzi e di utilizzarli.

### **1. Registro immobiliare**

L'istituzione più importante nel settore immobiliare è il Registro immobiliare (*Grundbuch*) che viene tenuto presso ogni Pretura. Tale Registro gode della fede pubblica. Solo l'avvenuta iscrizione di una persona come proprietario determina la proprietà: il mero contratto di compravendita comporta solamente l'esistenza di

un'obbligazione. Esistono vari sistemi per garantire che il contratto venga in ogni caso trascritto anche nel Registro immobiliare.

## 2. Atto di compravendita

Qualsiasi atto di compravendita di immobili richiede la forma dell'atto pubblico e può essere quindi stipulato validamente solo di fronte ad un notaio. Poiché non esiste un Ufficio del registro o la necessità di registrare i contratti, non è dovuta alcuna imposta di registro. Va notato che proprio a causa di questa forma cogente non esistono nella prassi dei contratti preliminari.

Nell'atto di compravendita vengono stipulati:

- la costituzione dell'obbligo di compravendita;
- l'accordo sul trasferimento della proprietà;
- l'accordo sul prezzo.

Spesso il pagamento del prezzo di compravendita avviene sul conto fiduciario del notaio, il quale garantisce che l'importo pattuito venga riscosso solamente con la garanzia che il compratore verrà trascritto come proprietario. Per garantire il compratore esiste la cosiddetta *Vormerkung*, un'annotazione nel Registro immobiliare, opponibile a terzi, che rende certa la successiva iscrizione come proprietario.

## 3. Diritti reali immobiliari e forme di garanzie

I diritti reali sugli immobili sono elencati tassativamente nel Codice civile tedesco. Mentre in Germania si può stipulare qualsiasi tipo di contratto, anche non disciplinato dal Codice civile, e si possono pertanto creare nuove forme di contratto come è avvenuto nel caso del leasing, del franchising, ecc., per ciò che riguarda i diritti reali questi possono essere costituiti solamente nelle forme esplicitamente descritte nel Codice civile (cosiddetta "tipicità").

La Germania è inoltre l'unico Paese, insieme alla Svizzera, che prevede un diritto reale di garanzia non sottoposto al principio dell'accessorietà tra questo e il rapporto sottostante. Esiste certamente anche in Germania la classica ipoteca, simile a quella italiana. Esiste anche un diritto reale di garanzia che dipende dall'esistenza di un credito sottostante, spesso un contratto di mutuo.

Esiste infine la cosiddetta *Grundschild*, che è una garanzia ipotecaria volutamente non accessoria. Spesso tale forma di garanzia viene preferita dalle banche rispetto alla classica ipoteca proprio a causa della mancata accessorietà.

anche se il rapporto sottostante è viziato, la *Grundschild* rimane in vigore. Questo diritto reale è facilmente trasferibile. Esiste una forma di *Grundschild* registrata nel Registro immobiliare e anche una forma in cui il diritto è rappresentato in un apposito documento; tale documento può essere trasferito con i diritti accessori in brevissimo tempo e senza grosse spese. E' questo un mezzo di garanzia molto al passo con le necessità di flessibilità in un sistema economico moderno.

Il sistema tedesco presenta un ulteriore vantaggio: la rispettiva garanzia reale si trasforma in *Grundschild* oppure in un'ipoteca a favore del proprietario, quando il debito sottostante è stato pagato. Ciò dà la possibilità non solo al proprietario di utilizzare nuovamente tale tipo di garanzia già costituita, ma anche di garantirsi il rispettivo rango nel Registro immobiliare.

**Lo Studio Legale DLA ha redatto questa guida in collaborazione con il Centro Estero Camere Commercio Lombarde.**

## **DLA Italy**

via Cordusio 2  
20123 Milano  
Italia  
Tel.: +39 02 806181  
Fax.: +39 02 80 61 82 01

Email: [milinfo@dla.com](mailto:milinfo@dla.com)  
Website : [www.dla.com](http://www.dla.com)

**Contatti:** Wolf Michael Kühne  
Olaf Schmidt  
Federico Sutti  
Daniel Ladeur

## **Centro Estero Camere Commercio Lombarde Lombardy Foreign Trade Center**

Via Oldofredi 23  
20124  
Milano  
Italia  
Tel +39 02 6079901  
Fax + 39 02 607990333

Email [centroestero@centroesterolomb.com](mailto:centroestero@centroesterolomb.com)  
Website: [www.centroesterolomb.com](http://www.centroesterolomb.com)

Contatto: Alessio Pulsinelli

## DLA

DLA è uno dei primari studi legali internazionali, composto da circa 1,600 avvocati, dislocati in 33 uffici in Europa e Asia.

Attraverso una estesa rete di uffici in Europa, con sedi in Inghilterra e Scozia (Londra, Birmingham, Bradford, Leeds, Liverpool, Manchester, Sheffield, Edimburgo e Glasgow), Spagna (Madrid), Belgio (Bruxelles) ed Anversa, Italia (Milano), DLA Austria and Eastern Europe (Vienna, Salisburgo, Budapest, Praga, Bratislava, Zagreb, Sarajevo) e DLA Netherlands (Amsterdam e Rotterdam) ed una capillare presenza in Asia (Hong Kong, Shanghai, Singapore e Bangkok), DLA è in grado di offrire alla propria clientela assistenza legale qualificata in numerose giurisdizioni europee ed asiatiche.

A completamento della propria presenza in Europa, DLA ha inoltre creato e sviluppato un network di studi affiliati (DLA Group) con presenza in Francia (Parigi), Germania (Francoforte, Colonia, Essen, Amburgo), Russia (Mosca) e paesi scandinavi (Oslo, Bergen e Stoccolma).

L'ufficio di Milano, costituito nel 1992, è composto da circa 35 avvocati e fornisce assistenza in materia societaria, diritto bancario e finanziario, investimenti esteri, diritto amministrativo, protezione della proprietà intellettuale e risoluzione delle controversie, con riferimento alla giurisdizione di Italia e Germania.

Lo studio DLA di Milano è uno dei maggiori studi legali per il mercato tedesco in Italia.

Tra i professionisti dello studio di Milano annoveriamo tre avvocati tedeschi, due partner ed un associato, con esperienza pluriennale nel prestare assistenza legale a società italiane in Germania in lingua italiana.

### DLA Italy

via Cordusio 2  
20123 Milano  
Italia  
Tel.: +39 02 806181  
Fax.: +39 02 80 61 82 01

Email: [milinfo@dla.com](mailto:milinfo@dla.com)  
Website : [www.dla.com](http://www.dla.com)

**Contatti:** Wolf Michael Kühne  
Olaf Schmidt  
Federico Sutti  
Daniel Ladeur





## CENTRO ESTERO CAMERE COMMERCIO LOMBARDE

Il Centro Estero Camere Commercio Lombarde è la struttura regionale specializzata voluta dalle undici Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura della Lombardia per supportare le imprese lombarde, soprattutto di piccola e media dimensione, nei loro processi di internazionalizzazione con attività concrete e pratiche.

Nato nel 1968 per integrare e affiancare le attività già in essere delle Camere di Commercio della Lombardia verso i mercati esteri, il Centro Estero ha progressivamente esteso il proprio ruolo sino a coprire tutte le tematiche legate alla internazionalizzazione, sia esse rivolte verso l'esterno o legate all'operare di imprese straniere nel territorio lombardo.

Oggi il Centro Estero affianca ai servizi tradizionali di supporto all'export (corsi, convegni e seminari) anche servizi legati all'attrazione di investimenti esteri in Italia, all'utilizzo di programmi di finanziamento comunitari, nazionali e regionali, nonché a vari temi che le imprese internazionali sono chiamate spesso ad affrontare (marchi di tutela volontari e collettivi, investimenti da e verso la Lombardia, costituzione di società all'estero, responsabilità sociale d'impresa e internazionalizzazione sostenibile).

Integrando la propria esperienza con le esigenze e le competenze delle Camere di Commercio lombarde, il Centro Estero agisce in accordo con gli attori del sistema pubblico e privato locale, posizionandosi in Lombardia quale centro di competenza e supporto ai processi di internazionalizzazione.

Inoltre, attraverso alleanze con altre strutture regionali e nazionali, il Centro Estero svolge una costante azione di monitoraggio per supportare la proiezione estera delle imprese lombarde.

Nell'ambito di queste attività si inserisce la pubblicazione di questa guida, che rappresenta un esempio del materiale prodotto e messo a disposizione dal Centro Estero per le imprese lombarde.

Centro Estero Camere Commercio Lombarde

Via Oldofredi 23

20124 Milano

Italia

Tel.: +39 02 607 990 1

Fax. +39 02 607 990 333

[centroestero@centroesterolomb.com](mailto:centroestero@centroesterolomb.com)

[www.centroesterolomb.com](http://www.centroesterolomb.com)

Direttore: Dr. Sergio Valentini

46100 Mantova - Via P. F. Calvi, 28  
tel. 0376.2341 - fax 0376.234234  
e-mail: [mantova@mn.camcom.it](mailto:mantova@mn.camcom.it)  
Internet: [www.mn.camcom.it](http://www.mn.camcom.it)

#### **I SERVIZI DELL'UFFICIO COMMERCIO ESTERO**

Largo Pradella, 1 - 46100 Mantova  
tel. 0376.234428 - 234421 - 234374 - fax 0376.234429 - e-mail: [commercio.estero@mn.camcom.it](mailto:commercio.estero@mn.camcom.it)

#### **Attività di certificazione:**

- ➔ Certificati d'origine delle merci
- ➔ Visti su documenti aziendali per l'estero
- ➔ Carnets ATA
- ➔ Carnets TIR

#### **Elenchi e Albi:**

- ➔ Assegnazione del numero meccanografico per operatori con l'estero, con formazione del relativo elenco
- ➔ Catalogo degli importatori ed esportatori della provincia

#### **Informazioni e assistenza agli operatori:**

Gestione delle Banche Dati e nuovi servizi "Globus" e "Infoexport" per:

- ➔ Informazione sulle imprese italiane che svolgono un'abituale attività di import-export
- ➔ Informazioni sulla struttura politica economica e sulle normative commerciali di paesi esteri
- ➔ Nominativi di aziende estere impegnate in attività di import-export
- ➔ Informazioni sulle fiere nazionali ed internazionali
- ➔ Norme e disposizioni riguardanti gli scambi commerciali internazionali
- ➔ Cd-Rom Guide del Centro Estero su: Argentina, Cina, Gran Bretagna, Hong Kong, Lituania, Messico.

#### **Attività di formazione ([www.promoimpresaonline.it](http://www.promoimpresaonline.it)):**

- ➔ Seminari di commercio estero organizzati in collaborazione con il Centro Estero Camere Commercio Lombarde
- ➔ Corsi di lungo periodo per aziende che operano con l'estero.

#### **Euro Info Centre**

- ➔ Legislazione comunitaria
- ➔ Informazioni sui finanziamenti comunitari
- ➔ Istruttoria e realizzazione progetti sui programmi comunitari
- ➔ Analisi Paese per aree/mercato di interesse per le aziende

#### **Programma Promozionale 2004:**

*Fiere all'estero (finanziate con contributi camerali):*

- ➔ PLMA (Amsterdam, 25/26 maggio 2004): prodotti a marchio privato
- ➔ SIAL (Parigi, 17/21 ottobre 2004): agroalimentare

*Missioni economiche (finanziate con contributi camerali):*

- ➔ Londra (22/24 marzo 2004): agroalimentare
- ➔ Divulgazione iniziative organizzate dal Centro Estero

“La presente Guida Informativa Legale è stata preparata da professionisti del settore ed è messa a disposizione di imprese, associazioni e strutture specializzate attraverso il Centro Estero Camere Commercio Lombarde e la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Mantova. Pertanto, ogni eventuale responsabilità attinente alla completezza ed esattezza delle informazioni in essa contenute farà capo esclusivamente ai redattori della stessa, essendo espressamente esclusa ogni responsabilità del Centro Estero e della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Mantova”