

Your World First

C/M/S/  
Law . Tax

# Cessazione dei contratti di concessione di vendita e di franchising –

## Germania

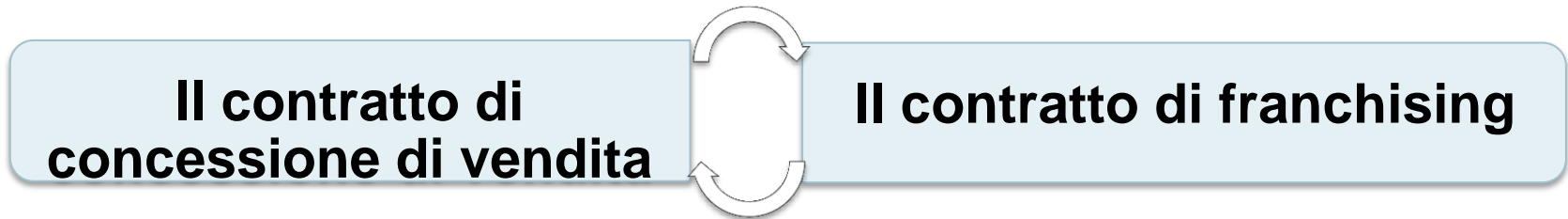
Milano, 11 maggio 2018



---

# I. Aspetti basilari del contratto di concessione di vendita e del contratto di franchising

---

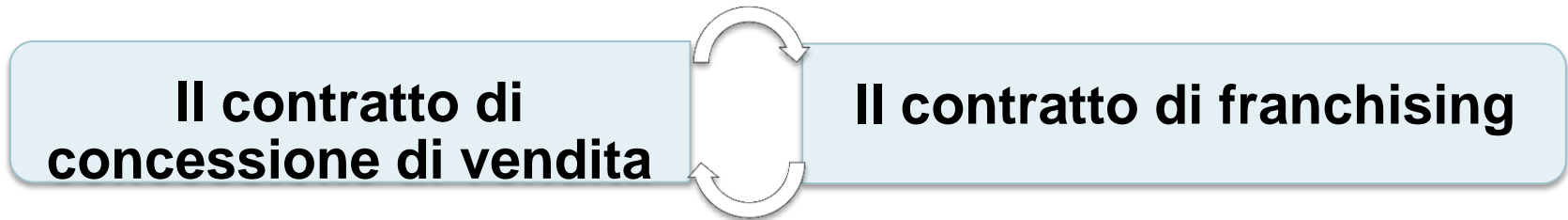


- Aspetti comuni:
  - Nessuna base normativa
  - Contratti quadro
  - Proprio rischio economico
  - Collaborazione a lungo termine

---

# I. Aspetti basilari del contratto di concessione di vendita e del contratto di franchising

---



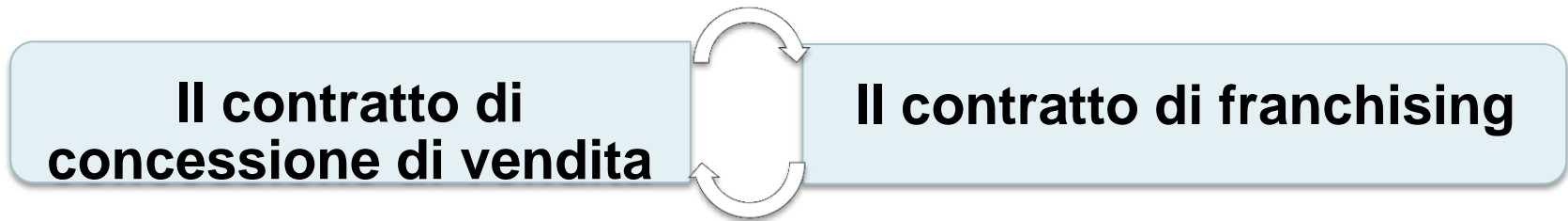
– Aspetti comuni:

- Maggiori obblighi di fedeltà => obblighi di informativa precontrattuale (vale soprattutto per il contratto di franchising)
  - situazione effettiva del sistema
  - calcolo di redditività, eventuali perdite iniziali (fase di “rodaggio”)
  - nessun obbligo a presentare una valutazione dell'ubicazione (Corte di appello di Düsseldorf del 30/6/2004)
- Combinazione di elementi del contratto di compravendita e del mandato
- Applicazione analogica delle norme sul contratto di agenzia

---

# I. Aspetti basilari del contratto di concessione di vendita e del contratto di franchising

---



## – Differenze:

- Aspetto esterno individuale, distinto (uso di marchi e logo solo accanto al nome del concessionario)
- Obbligo di prestare un servizio di assistenza ai clienti
- Obbligo a promuovere le vendite
- Diritto di vendita in esclusiva in un determinato territorio
- Aspetto esterno del punto di vendita identico alla filiale del franchisor
- Diritti d'uso dei marchi, disegni, know-how
- Facile accesso al mercato per il franchisee
- Corrispettivo iniziale (*entry fee*) e periodico (*royalties*)

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Riepilogo

- Contratto di risoluzione
- Estinzione del contratto alla scadenza
- Recesso ordinario (con preavviso)
- Recesso straordinario (senza preavviso)

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Recesso ordinario

- Base giuridica: solitamente applicazione analogica delle norme sul contratto di agenzia (art. 89 HGB - Codice Commerciale tedesco)
- Termini di preavviso
  - preavviso minimo in funzione della durata del contratto (da 1 a 6 mesi);
  - eventuali termini di preavviso inferiori concordati sono inefficaci;
  - si applicano anche in caso di mancanza di previsioni contrattuali in merito;
- Il recesso ordinario è escluso in caso di contratto con durata fissa
- Durante il termine di preavviso il contratto continua invariato, eccetto:
  - Nessun obbligo del rivenditore di fare investimenti
  - Nessun obbligo del fornitore di fornitura senza fabbisogno
- Nessuna possibilità per il fornitore di recedere con effetto immediato a fronte di pagamento di un risarcimento

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Recesso straordinario

- Contenuto del recesso straordinario:
  - cessazione del contratto senza preavviso oppure prima della scadenza del contratto a tempo determinato
  - non necessariamente in tronco, anche con preavviso inferiore
  
- Requisiti per il recesso straordinario:
  - presenza di una “giusta causa”:
    - Definizione: non si può ragionevolmente pretendere che il contratto continui fino alla scadenza del termine di preavviso o durata contrattuale fissa (difficile quando il periodo di preavviso è breve)
    - Valutazione delle circostanze del caso concreto
  
  - Intimazione o decorrenza termine per porre rimedio, eccetto:
    - Gravi violazioni del rapporto di fiducia

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Recesso straordinario

- Forma del recesso straordinario:
  - Nessun requisito formale
  - Nessun obbligo di indicazione dei motivi del recesso
  
- Termine per il recesso straordinario
  - entro un termine “congruo” dalla conoscenza del motivo del recesso
    - congruità del termine dipende dalle circostanze del singolo caso
    - solitamente un mese può essere considerato un termine “congruo”
    - invece, un termine di due mesi, di norma, non è considerato “congruo”
  
  - Pena recesso oltre termine: inefficacia del recesso straordinario



---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Recesso straordinario

- Caso particolare: recesso straordinario per mancato raggiungimento del fatturato minimo
  - fatturato minimo contrattualmente pattuito con / senza diritto di recesso con effetto immediato
  - accordo pattuito mediante contratto individuale o nelle condizioni generali di contratto
- Requisiti:
  - mancato raggiungimento del target dovuto alla violazione dell'obbligo di promuovere le vendite
  - imputabile al rivenditore
  - nessuna verifica se sussiste "giusta causa"
  - nessuna necessità di una previa intimazione (eccezione: previsione in condizioni generali di contratto)

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Problema particolare: tutela degli investimenti

- Investimenti effettuati nella fiducia di un rapporto contrattuale di lunga durata / dell'ammortamento dell'investimenti effettuati
- Obiettivo: tutela del rivenditore in caso di risoluzione (anche ordinaria) del contratto
- Principi da rispettare: generale obbligo di fedeltà e di rispetto dei diritti della controparte
  - Principio di buona fede (es: Nonostante sia a conoscenza degli investimenti pianificati, il fornitore non rivela di voler a breve recedere dal contratto)
  - Divieto di *venire contra factum proprium* (es: Il fornitore induce attivamente il rivenditore a effettuare investimenti e recede poi dal contratto)

---

## II. Possibilità tipiche della cessazione del contratto

---

### Problema particolare: Tutela degli investimenti

- Possibili effetti giuridici del recesso in caso di violazione dei suddetti principi (contestati in giurisprudenza e dottrina):
  - Inefficacia del recesso con ordinario preavviso => concessione di un termine maggiore
  - Efficacia del recesso, ma obbligo di risarcire il danno

---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

### Indennità di fine rapporto

- Applicazione analogica della disposizione di legge relativa al contratto di agenzia (art. 89b Codice Commerciale tedesco)
- Concessionario:
  - Applicazione analogica riconosciuta nella giurisprudenza dal 1958
  - Requisiti:
    - Integrazione nell'organizzazione di vendita del produttore (obblighi comparabili a quelli dell'agente)
    - Obbligo di rivelare il portafoglio clienti in modo che il produttore possa beneficiarne dopo la cessazione del contratto
- Franchisee:
  - A tutt'oggi nessuna sentenza della Corte suprema federale tedesca (CST)
  - In dottrina sono applicati gli stessi criteri

---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

### Indennità di fine rapporto

- Indizi per l'integrazione nell'organizzazione di vendita
  
- Concessionario:
  - diritto di esclusiva
  - divieto di concorrenza
  - particolari obblighi di promozione delle vendite (fatturati minimi)
  - obbligo di fare pubblicità e relativi alla presentazione verso l'esterno
  - diritto del produttore di impartire istruzioni
  - diritti del produttore di effettuare controlli
  - obblighi del concessionario di informazione
  
- Franchisee:
  - Normalmente non problematico per numerosi obblighi di integrazione

---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

### Indennità di fine rapporto

- Obbligo di rivelare la propria clientela
- Concessionario – requisiti:
  - Obbligo di rivelare i dati dei clienti (compresi i contatti)
  - anche indirettamente, per es. obbligo di concedere visione dei libri contabili
- Franchisee:
  - Rivelazione dei dati problematica in caso di vendite a una massa anonima di clienti
  - Il franchisor può utilizzare di fatto il portafoglio clienti se assegna il negozio a un altro franchisee oppure lo gestisce in proprio
  - La CST (05/02/2015) ha negato l'indennità a una catena tedesca di panetterie ("Kamps") perché mancava l'obbligazione a rivelare i dati dei clienti

---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

### Indennità di fine rapporto

- Calcolo dell'ammontare
  - Solitamente identico al calcolo dell'indennità dell'agente
  - Differenza: riduzione del margine di vendita ad un importo paragonabile a quello della provvigione dell'agente
- Limite massimo previsto dalla legge (media degli ultimi 5 anni)
  - Riduzione del margine di vendita diverso rispetto a quanto sopra

---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

### Concessionario: Restituzione dei prodotti contrattuali

- Spesso il concessionario ha interesse di rivendere i prodotti contrattuali al produttore
- Obbligo del produttore di riacquisto relativo al magazzino merci che il concessionario era obbligato a mantenere (quindi esclusa la parte acquistata da quest'ultimo di propria volontà)
- L'obbligo di riacquisto escluso se la cessazione del contratto è imputabile al concessionario



---

## III. Effetti della cessazione del contratto

---

Franchisee: restituzione dei prodotti contrattuali e rimborso della *entry fee*

- Nessuna possibilità realistica di rivendere i prodotti contrattuali
- Di norma sussiste il diritto di riacquisto dei prodotti contrattuali (eccezione: il recesso dal contratto è imputabile al franchisee)
- Diritto al rimborso della *entry fee*
  - in caso di impugnazione del contratto di franchising da parte del franchisee per dolo (violazione degli obblighi di informazione precontrattuali): integrale rimborso della *entry fee*
  - in caso di recesso dal contratto di franchising rimborso della quota della *entry fee* non ancora ammortizzata

---

## Il vostro referente

---



Dr. Robert Budde  
Partner

T +49 221 7716 142

F +49 221 7716 257

robert.budde@cms-hs.com

CMS

Krankenhaus 1, Im Zollhafen 18

50678 Colonia