

IL CONTRATTO DI AGENZIA IN GERMANIA

TRADUZIONE DEI §§ 84. ss. DEL CODICE DI COMMERCIO TEDESCO (HGB) COME MODIFICATI DALLA L. 23 ottobre 1989

§ 84. (Definizione dell'agente di commercio)

1. È agente di commercio chi viene stabilmente incaricato, quale commerciante indipendente, della intermediazione di affari per un preponente o della loro conclusione in nome di quest'ultimo. È indipendente colui che può organizzare la propria attività e determinare il proprio orario di lavoro in maniera sostanzialmente libera.
2. È considerato impiegato chi viene stabilmente incaricato dell'intermediazione di affari per un preponente o della loro conclusione in suo nome, senza essere indipendente ai sensi del I comma.
3. Il preponente può essere a sua volta agente di commercio.

§ 85. (Documento contrattuale)

Ciascuna parte può pretendere che, tanto il contenuto del contratto, quanto i successivi accordi relativi allo stesso, vengano inseriti in un documento firmato dalla controparte. Questo diritto non può essere escluso.

§ 86. (Obblighi dell'agente)

1. L'agente ha l'obbligo di impegnarsi per l'intermediazione o la conclusione di affari; egli è tenuto, in questo contesto, a tutelare gli interessi del preponente.
2. Egli è tenuto a comunicare al preponente le informazioni necessarie, in particolare avvertendolo immediatamente degli affari trattati e dei contratti stipulati.
3. Egli deve adempiere ai suoi obblighi con la diligenza di un buon commerciante.
4. Eventuali pattuizioni in deroga ai commi 1 e 2 sono inefficaci.

§ 86 a. (Obblighi del preponente)

1. Il preponente è tenuto a mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria per l'esercizio della sua attività, come campioni, disegni, listini dei prezzi, stampati pubblicitari, condizioni contrattuali.
2. Il preponente è tenuto a dare all'agente le informazioni necessarie. Egli deve comunicare immediatamente all'agente l'accettazione o il rifiuto di un affare negoziato o concluso dallo stesso senza potere di rappresentanza, nonché la mancata esecuzione di un affare che l'agente abbia negoziato o concluso. Egli è tenuto ad informare l'agente quando prevede che potrà o vorrà concludere affari in misura notevolmente inferiore a quanto l'agente poteva attendersi in base alle circostanze normali.
3. Eventuali pattuizioni che derogano ai commi 1 e 2 sono inefficaci.

§ 86 b. (Provvigione per star del credere).

1. Se l'agente s'impegna a garantire l'adempimento degli obblighi derivanti da un affare, egli potrà pretendere una speciale remunerazione (provvigione per star del credere); tale diritto non può essere escluso in anticipo. L'obbligo in questione può essere assunto soltanto per un determinato affare o per affari con terzi determinati, negoziati o conclusi dall'agente, e necessita della forma scritta.
2. Il diritto alla provvigione per star del credere sorge all'atto della conclusione dell'affare.
3. Il primo comma non si applica quando il preponente o il terzo abbiano la residenza o, in mancanza, il domicilio all'estero. Esso non si applica inoltre agli affari per la cui stipulazione ed esecuzione l'agente abbia ottenuto un mandato illimitato.

§ 87. (Affari soggetti a provvigione)

1. L'agente ha diritto alla provvigione per tutti gli affari conclusi nel corso del rapporto, che siano riconducibili alla sua attività, o che vengano stipulati con terzi dallo stesso acquisiti in precedenza per affari dello stesso genere. Tale diritto non sussiste se e nella misura in cui la provvigione è dovuta, ai sensi del terzo comma, all'agente receduto.
2. Qualora sia stato affidato all'agente un determinato territorio o una determinata clientela, gli spetta la provvigione anche per gli affari conclusi, senza la sua partecipazione, con soggetti del suo territorio o del suo gruppo di clienti. Questa disposizione non si applica se e nella misura in cui la provvigione è dovuta, ai sensi del terzo comma, all'agente receduto.
3. Per un affare concluso dopo la cessazione del rapporto, l'agente ha diritto alla provvigione solo:
 1. se egli ha negoziato l'affare o l'ha introdotto e preparato in modo che la sua stipulazione sia da ricondursi prevalentemente alla sua attività, e l'affare sia stato concluso entro un termine adeguato dalla fine del rapporto; oppure
 2. se la proposta del terzo per la conclusione di un affare, sul quale spetti all'agente la provvigione ai sensi del con-una l, prima frase o del comma 2°, prima frase, è pervenuta all'agente o al preponente

prima della cessazione del rapporto. Il diritto alla provvigione di cui alla prima frase spetta pro quota all'agente successivo quando in base a circostanze particolari appaia equo ripartire la provvigione.

4. Oltre al diritto alla provvigione sugli affari conclusi, l'agente ha diritto ad una provvigione per l'attività di incasso, sulle somme da lui riscosse in ottemperanza all'incarico ricevuto.

§ 87a. (Esigibilità della provvigione)

1. L'agente ha diritto alla provvigione non appena e nella misura in cui il preponente abbia eseguito l'affare. Sono ammesse pattuizioni derogative, ma in tal caso l'agente ha diritto, all'atto dell'esecuzione dell'affare da parte del preponente, ad un adeguato anticipo, che diventa esigibile al più tardi all'ultimo giorno del mese successivo. Quali che siano le pattuizioni derogative, l'agente ha comunque diritto alla provvigione non appena e nella misura in cui il terzo abbia dato esecuzione all'affare.

2. Il diritto alla provvigione viene meno quando è certo che il terzo non adempie; le somme già ricevute dovranno essere restituite.

3. L'agente ha diritto alla provvigione anche quando sia certo che il preponente non esegue in tutto o in parte l'affare stipulato o non lo esegue come esso era stato stipulato. Il diritto alla provvigione viene meno in caso di mancata esecuzione, se e nella misura in cui questa si basa su circostanze non imputabili al preponente.

4. La provvigione diventa esigibile l'ultimo giorno del mese nel quale essa deve venire conteggiata, ai sensi del 1° comma del §87 c.

5. Non sono ammesse deroghe a svantaggio dell'agente rispetto a quanto stabilito al secondo comma, prima parte di frase, al terzo e al quarto comma.

§ 87b. (Ammontare della provvigione)

1. Ove l'ammontare della provvigione non sia stato determinato, si deve ritenere pattuita la percentuale usuale.

2. La provvigione dev'essere calcolata sul corrispettivo dovuto dal terzo o dal preponente. Da questo non potranno essere dedotti gli sconti per pagamento in contanti; lo stesso vale per le spese accessorie, in particolare per trasporto, imballaggio, dazi doganali, imposte, a meno che queste non vengano fatturate separatamente al terzo. Non si considera separatamente l'imposta sul valore aggiunto, quando venga indicata separatamente sulla fattura unicamente per ragioni fiscali.

3. Quando si tratti di contratti di cessione d'uso o di utilizzazione a tempo determinato, la provvigione si calcola sul corrispettivo dovuto per l'intera durata contrattuale. In caso di contratti a tempo indeterminato la provvigione si calcola sul corrispettivo dovuto fino al momento in cui il terzo può recedere per la prima volta; l'agente ha diritto a successive provvigioni calcolate allo stesso modo, in caso di continuazione del contratto.

§ 87c. (Conteggio della provvigione)

1. Il preponente deve procedere mensilmente al conteggio delle provvigioni spettanti all'agente; il periodo entro cui il conteggio va effettuato può essere portato fino a tre mesi al massimo. La liquidazione deve essere fatta immediatamente, e comunque entro la fine del mese successivo.
2. L'agente può richiedere, al momento della liquidazione, un estratto conto relativo a tutti gli affari per i quali gli è dovuta la provvigione ai sensi del § 87.
3. L'agente può inoltre chiedere che gli vengano comunicate tutte le circostanze essenziali per la determinazione del suo diritto alla provvigione, la sua esigibilità ed il suo calcolo.
4. Qualora l'estratto conto venga rifiutato, o sussistano giustificati dubbi sull'esattezza o completezza della liquidazione o dell'estratto conto, l'agente può pretendere che il preponente consenta, a sua scelta, a lui stesso o ad un revisore dei conti o esperto contabile giurato da lui nominato, di esaminare i libri contabili o altri documenti, nella misura in cui ciò sia necessario per l'accertamento dell'esattezza o della completezza della liquidazione o dell'estratto conto.
5. I diritti sopramenzionati dell'agente non possono essere esclusi o limitati.

§ 87d. (Rimborso spese)

L'agente può esigere il rimborso delle spese sostenute nel normale esercizio della sua attività, solo quando ciò corrisponda agli usi commerciali.

§ 88. (Prescrizione)

I diritti derivanti dal rapporto di agenzia si prescrivono in quattro anni, decorrenti dalla fine dell'anno in cui essi sono divenuti esigibili.

§ 88a. (Diritto di ritenzione)

1. L'agente non può rinunciare in anticipo ai diritti di ritenzione previsti dalla legge.
2. Dopo la cessazione del rapporto, l'agente ha un diritto di ritenzione sulla documentazione (86 a, comma primo) messa a sua disposizione, secondo le disposizioni generali, soltanto limitatamente alle pretese maturate per provvigioni o rimborsi spese.

§ 89. (Disdetta ordinaria)

1. Se il rapporto è a tempo indeterminato, esso può venir disdetto, nel primo anno di durata del contratto, osservando un preavviso di un mese, nel secondo anno con un preavviso di due mesi, e dal terzo fino al quinto anno con un preavviso di tre mesi. Dopo una durata contrattuale di cinque anni il

rapporto può essere disdetto con un preavviso di sei mesi. Salvo diverso accordo, la disdetta dev'essere con scadenza alla fine di un mese di calendario.

2. I termini di preavviso di cui al primo comma, 1a e 2a frase, possono essere prolungati contrattualmente; tuttavia il termine di preavviso del preponente non può essere più breve di quello dell'agente. In caso di previsione di un termine più breve per il preponente, si applica quello convenuto per l'agente.

3. Un rapporto a tempo determinato che venga proseguito da ambedue le parti dopo la scadenza, si considera prorogato a tempo indeterminato. Per la determinazione dei termini di preavviso si fa riferimento alla durata complessiva del rapporto.

§ 89a. (Disdetta senza preavviso)

1. Il rapporto può essere disdetto da ciascuna parte per grave motivo senza l'osservanza di un termine di preavviso. Questo diritto non può essere escluso né limitato.

2. Qualora la disdetta sia stata determinata da un comportamento imputabile alla controparte, questa è tenuta al risarcimento del danno derivante dalla risoluzione del rapporto contrattuale.

§ 89b. (Diritto all'indennità)

1. L'agente può esigere dal preponente, dopo la fine del rapporto, un'adeguata indennità se e nella misura in cui:

1. il preponente ottenga sostanziali vantaggi, anche dopo la cessazione del rapporto, dalle relazioni d'affari con nuovi clienti acquisiti dall'agente;

2. l'agente perda, in seguito alla cessazione del rapporto, il diritto a provvigioni che avrebbe maturato, in caso di prosecuzione del rapporto, in base agli affari già stipulati o realizzabili in futuro con i clienti da lui acquisiti; e

3. il pagamento di un'indennità corrisponda ad equità, considerando tutte le circostanze. È equiparato all'acquisizione di nuovi clienti il fatto che l'agente abbia sviluppato le relazioni d'affari con un cliente in misura talmente rilevante da equivalere economicamente all'acquisizione di un nuovo cliente.

2. L'indennità ammonta al massimo alla provvigione di un anno o alla retribuzione annua, calcolate secondo la media degli ultimi cinque anni di attività dell'agente; in caso di minore durata del rapporto, la media dovrà calcolarsi su tale minore durata.

3. Il diritto all'indennità non sussiste:

1. se l'agente è receduto dal rapporto, salvo che un comportamento del preponente gli abbia fornito un giustificato motivo per il recesso oppure che, per ragioni di età o malattia, non si possa pretendere che egli prosegua l'attività, oppure

2. se il preponente è receduto dal rapporto in presenza di un grave motivo riconducibile ad un comportamento colposo dell'agente, oppure

3. se, in base ad un accordo tra il preponente e l'agente, il rapporto viene ceduto ad un terzo; tale accordo non può aver luogo prima della cessazione del rapporto.

4. Il diritto all'indennità non può essere escluso in anticipo. Esso deve essere fatto valere entro un anno alla cessazione del rapporto.

5. (Omissis.) (Agenti di assicurazione)

§ 90. (Obbligo di riservatezza)

L'agente è tenuto a non utilizzare né divulgare ad altri, neppure dopo la cessazione del rapporto, i segreti commerciali o aziendali che gli siano stati comunicati o di cui sia venuto a conoscenza in seguito all'attività prestata per il preponente, nella misura in cui, tenuto conto del complesso delle circostanze, ciò si ponga in contrasto con la correttezza di un buon commerciante.

§ 90a. (Patto di non concorrenza)

1. Il patto che limita l'agente nell'esercizio della sua attività professionale per il periodo successivo alla cessazione del rapporto (patto di non concorrenza), deve essere stipulato per iscritto e richiede la consegna all'agente di un documento firmato dal preponente, contenente le disposizioni pattuite. Il patto può essere stipulato soltanto per un periodo non superiore a due anni con decorrenza dalla fine del rapporto. Il preponente è obbligato a corrispondere all'agente, per la durata del patto di non concorrenza, un'adeguata indennità.

2. Il preponente può rinunciare, fino alla fine del rapporto, per iscritto, al patto di non concorrenza, con la conseguenza che, dopo il decorso di sei mesi dalla dichiarazione, egli sarà liberato dall'obbligo di pagare l'indennità. Qualora il preponente receda dal rapporto per grave motivo in seguito a comportamento colposo dell'agente, questi non avrà diritto all'indennità.

3. Qualora l'agente receda dal rapporto per grave motivo dovuto al comportamento colposo del preponente, egli potrà liberarsi del patto di non concorrenza mediante una dichiarazione scritta da comunicarsi entro un mese dalla disdetta.

4. Non possono essere pattuite disposizioni derogatorie meno vantaggiose per l'agente.

§ 91. (Ambito del potere di rappresentanza)

1. Il § 55 si applica anche all'agente il quale abbia ottenuto il potere di stipulare contratti da un preponente che non sia commerciante.

2. L'agente deve ritenersi autorizzato, anche quando non gli sia stato conferito il potere di rappresentanza per la stipulazione di contratti, a ricevere le denunce dei vizi della merce, la dichiarazione che una merce viene messa a disposizione, nonché dichiarazioni similari con le quali un terzo fa valere o si riserva di far valere i suoi diritti derivanti da inadempimento; egli può altresì far valere

i diritti spettanti al preponente per l'assicurazione delle prove. Una limitazione di questi diritti è opponibile ai terzi soltanto se questi la conoscevano o dovevano conoscerla.

§ 91 a. (Conclusione di contratti senza potere di rappresentanza)

1. Qualora l'agente, incaricato esclusivamente dell'intermediazione di affari, abbia stipulato un contratto in nome del preponente, senza che la mancanza di potere di rappresentanza fosse nota al terzo, il contratto si considera ratificato dal preponente, quando questi non abbia immediatamente, dopo essere stato informato dall'agente o dal terzo della conclusione e del contenuto essenziale del contratto, rifiutato il contratto stesso nei confronti del terzo.

2. Lo stesso vale quando l'agente, incaricato della conclusione di contratti, abbia stipulato in nome del preponente un contratto per il quale non aveva potere di rappresentanza.

§ 92. (Agenti di assicurazione e di casse di risparmio). — (Omissis)

§ 92a. (Agenti monomandatari). — (Omissis)

§ 92b. (Agenzia come attività accessoria)

1. I § 89, 89b non si applicano all'agente che eserciti tale attività come professione accessoria. Quando il rapporto sia a tempo indeterminato esso potrà venir disc[etto con un termine di un mese con scadenza alla fine di un mese di calendario; qualora venga pattuito un altro termine di preavviso, esso dovrà essere uguale per ambedue le parti. Il diritto ad un anticipo adeguato, ai sensi dell'art. 87 a, comma 1, 2 frase, può essere escluso.

2. Il preponente può avvalersi della disposizione del i comma unicamente quando abbia incaricato espressamente i agente dell'intermediazione o stipulazione di affari come agente esercente la propria attività in via accessoria.

3. La decisione se un agente debba considerarsi come esercente tale professione in via accessoria, si determina secondo gli usi commerciali.

4. Le disposizioni dei commi da i a 3 si applicano per analogia ai rappresentanti di assicurazioni e di casse di risparmio.

§ 92c. (Rappresentanti esteri e di navigazione)

i. Quando, secondo il contratto, l'agente non debba esercitare la sua attività per il preponente all'interno del territorio della Comunità Europea, è possibile derogare a tutte le disposizioni della presente sezione.

2. (Omissis) (navigazione)