



OLANDA

CONTRATTI COMMERCIALI IN OLANDA

di

Avv. Francesco Misuraca
www.smaf-legal.com

Contratto di agenzia

Il contratto d'agenzia è disciplinato negli articoli 401-445 del Libro 7°, Titolo 7°, del Nuovo Codice civile olandese (in vigore dal 1° settembre 1993), inoltre la normativa recepisce la direttiva 86/653/Cee del 18 dicembre 1986.

In Olanda non è nota la figura del «procacciatore d'affari».

Ogni intermediario, occupato nella promozione, è considerato agente. Il relativo contratto è definito come accordo tra il preponente e l'agente commerciale, avente per oggetto il servizio d'intermediazione contro corrispettivo.

L'agente, su accordo delle parti, può operare anche in nome e per conto del preponente.

La stipula del contratto può compiersi anche oralmente, o tacitamente dal momento in cui viene concessa all'intermediario la percentuale sugli affari da lui proposti.

La giurisprudenza considera vincolanti gli accordi taciti od orali, le Corti olandesi rilasciano entro breve tempo ingiunzioni ed ordinanze giudiziali contro i



Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

preponenti morosi, rafforzando i provvedimenti con penali immediatamente esecutive, in caso di inottemperanza.

Pertanto, è di massimo rilievo il principio della «buona fede» nell'esecuzione del contratto d'agenzia.

In caso di cessazione del rapporto, non imputabile all'agente o a risoluzione per giusta causa, il preponente deve versare all'agente un'indennità di clientela.

Il calcolo di tale somma è determinato dalla normativa di derivazione comunitaria (direttiva sugli agenti 86/653/Cee del 18 dicembre 1986), che prevede 1 anno intero di provvigioni extra commisurato alla media degli ultimi 5 anni di attività.

Non solo, qualora il contratto di agenzia sia stato disdetto da una delle parti senza preavviso o giusta causa, il diritto olandese (in applicazione della citata direttiva) determina un risarcimento a favore della controparte.

L'obbligatorietà di tale indennizzo dipende dalle circostanze e dalla colpa o dolo del preponente o dell'agente.

Le parti possono derogare convenzionalmente a tale disposizione legale.

Clausole particolari

Gli agenti olandesi richiedono di norma la concessione dell'esclusiva. Di converso, a differenza dell'agente disciplinato dalla normativa italiana, vi è la facoltà dell'operatore olandese di trattare marchi concorrenti e di percepire la provvigione indipendentemente dal buon esito degli affari.



In tema di legge e foro competente, qualora il contratto d'agenzia non disponga diversamente, in caso di controversia sarà applicabile la legge e il foro del paese dove ha sede l'agente.

Concessione di vendita

Esistono le seguenti tipologie di distribuzione:

- il contratto di rappresentanza, la cui disciplina è contenuta nel Codice civile in tema di generale diritto delle obbligazioni (Verbintenissenrecht); il rappresentante opera per proprio conto, ma spendendo il nome del venditore estero;
- il contratto di distribuzione, propriamente detto, il quale è stipulato tra venditore estero e concessionario o distributore olandese, con un accordo che fissa le condizioni generali, entro cui il distributore abbia la possibilità di operare sul mercato, in nome e per conto proprio;
- le vendite per corrispondenza, soprattutto nel tessile, abbigliamento, casalinghi, articoli d'arredamento, libri, gioielli e giocattoli; questa tipologia di vendita (home-shopping) comporta la comunicazione a distanza (via posta, riviste specializzate, radio, televisione, e simili) di proposte contrattuali ai consumatori olandesi e ultimamente si è arricchito della variante delle vendite tramite Internet (c.d. commercio elettronico o e-commerce), riguardanti specialmente libri, compact disc, prodotti per il tempo libero, e simili;
- grandi centri di distribuzione e cooperative d'acquisto (Inkoopcombinaties); i primi sono assimilabili ai grandi magazzini, empori multi-settoriali di prodotti alimentari, casalinghi e arredamento; i secondi sono associazioni tra rivenditori con istituzione di consorzi per centralizzare gli acquisti, la gestione dei pagamenti ed altre funzioni aziendali.



Diritti e obblighi delle parti

Il contratto di rappresentanza comporta l'obbligo di spendere il nome del venditore estero, interessato alla distribuzione e il diritto ed obbligo per il rappresentante di acquistare la merce a condizioni fisse di prezzo e quantità.

Il contratto di distribuzione implica, invece, la spendita da parte del distributore del proprio nome, utilizzando o meno i marchi del venditore, e rivendendo a terzi la merce acquistata.

A differenza dell'agente, il distributore si assume in proprio i rischi economici connessi al buon fine dell'operazione e, mentre l'agente percepisce una percentuale sugli affari conclusi, il distributore fissa il proprio margine di profitto sul prezzo di vendita.

Clausole particolari

Ha carattere speciale l'inserzione d'esclusive e di patti di non concorrenza.

Altrettanto eccezionale è la previsione nel contratto di clausole d'indennità di clientela in caso di risoluzione anticipata del venditore estero.

Sotto quest'ultimo riguardo, infatti, la giurisprudenza dispone generalmente che il distributore non abbia diritto all'indennizzo della c.d. buonuscita (goodwill), per quanto abbia procacciato nuovi clienti con chiaro vantaggio del committente.

Di qui la necessità di concordare per iscritto il beneficio della buonuscita.



Franchising

Il franchising ha per causa la concessione di vendita di prodotti con licenza di privative, design, arredamenti e tecniche di marketing.

Tale definizione si accorda con quella fornita dal Codice etico europeo del 1972 (European Code of Ethics elaborato nel 1972 dalla European Franchise Federation o Eff), cui l'Olanda si conforma e per il quale lo schema contrattuale è determinabile come sistema di promozione di beni, servizi o tecnologia, basato su una stretta collaborazione tra entità giuridicamente e finanziariamente indipendenti, dove il franchisor concede le privative e un'assistenza continua e il franchisee s'impegna a non discostarsi da alcune delle tecniche promozionali trasmesse.

Per il resto, non vi è una disciplina specifica nel diritto olandese, ma l'Associazione olandese del franchising (Nfv) ha predisposto un modello contrattuale in cui sono descritti, in modo equilibrato, gli obblighi e i diritti sia del «franchisor» che del «franchisee», per lo più facendo riferimento al detto Codice etico europeo.

Inoltre, la conclusione di tale contratto è regolata dai principi generali del diritto delle obbligazioni, nonché dalla normativa sulla concorrenza (la nuova legge Mw), sulla responsabilità da prodotto, sulla locazione commerciale, sulla tutela della proprietà industriale ed intellettuale, ecc.

Diritti e obblighi delle parti

In Olanda deve considerarsi direttamente applicabile il Codice etico europeo del 1972, dal quale dipendono i seguenti diritti ed obblighi:



1. Il franchisor deve aver già operato nel settore e disporre legittimamente dei marchi e delle altre privative.
2. Il franchisee deve mantenere l'identità del network distributivo e tutelarne la reputazione commerciale, fornire informazioni al franchisor in modo trasparente sull'andamento del mercato e della sua contabilità, mantenere segreto il know-how.
3. Il franchisor deve comunicare al franchisee per iscritto eventuali reclami per violazioni contrattuali, fornendo congruo termine per rimediare.
4. Nel reclutamento dei franchisee di una catena, gli avvisi pubblicitari devono essere trasparenti, chiari, non ambigui; dal punto di vista sostanziale, ogni previsione di risultati economici negli avvisi deve essere oggettiva e non sviante.
5. Al fine di consentire al franchisee di valutare consapevolmente l'offerta contrattuale, il franchisor deve consegnare prima della stipula del contratto una copia di tutti i documenti informativi, eventualmente anche riservati, e un esemplare del Codice etico europeo.
6. Il franchisee, nel caso in cui riceva un contratto preliminare, deve ricevere informazioni scritte su qualsiasi costo egli debba affrontare.

Secondo il Codice etico europeo, il contratto di franchising deve contenere le seguenti indicazioni, minime ed essenziali:

- diritti garantiti al franchisor;
- diritti garantiti al franchisee;
- beni e servizi da concedere e spedire al franchisee;
- obblighi del franchisor;



Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

- obblighi del franchisee;
- termini di pagamento del franchisee;
- norme per la cessazione del contratto.

Clausole particolari

Tra le particolari clausole richieste dal Codice europeo:

- durata del contratto, sufficiente a consentire l'ammortizzamento dei costi del franchisee;
- regole per il rinnovo del contratto;
- condizioni di cessione del giro d'affari da parte del franchisee ed eventuali prelazioni in suo favore;
- previsioni relative all'uso di segni, loghi, marchi e altre privative industriali;
- diritto del franchisor di cambiare i metodi di promozione dei beni o servizi;
- previsioni, per le restituzioni, in caso di cessazione del contratto, di ogni bene materiale o immateriale eventualmente concesso, come parte del sistema di promozione dei beni e servizi.

Il Codice etico si applica anche ai rapporti tra i singoli franchisee e il c.d. master franchisee (società o professionista incaricato di creare una rete di distribuzione in franchising per conto di un franchisor).

Il medesimo Codice non si applica nei rapporti tra franchisor e master franchisees.



Joint venture

L'Olanda è un paese fortemente incline, per tradizione, alla cooperazione internazionale, il che facilita la formazione di accordi di joint venture contrattuali (accordi di licenza soprattutto), con fini distributivi.

Le forme meramente contrattuali sono maggiormente diffuse sia per le transazioni inerenti gli investimenti nei Pvs sia nelle altre forme di collaborazione internazionale.

Le forme societarie, più rare, danno luogo alla formazione di società miste, a partecipazione locale e straniera.

Nel contratto di licenza di privativa industriale, misto a collaborazione, della joint-venture (meramente contrattuale), i partner sono entità giuridicamente diverse.

La causa dell'accordo è il raggiungimento dello scopo comune della distribuzione contro apporti da definire di volta in volta, pertanto lo schema è quanto mai vario e flessibile e, infatti, la joint-venture contrattuale non ha una specifica disciplina nel diritto olandese.

Diritti e obblighi delle parti

Dal punto di vista schematico, il contratto delinea principalmente i seguenti elementi:

- la causa comune o oggetto della collaborazione;
- la durata programmata del progetto;
- il prospetto di divisione delle spese tra le parti.



Milano, Bologna, Roma, 3 Dicembre 2010

Le parti sono illimitatamente responsabili per gli atti e le operazioni della collaborazione tra essi avviata, nonché per la realizzazione e gestione del progetto commerciale, marketing, promozionale o d'altro tipo.

L'accordo viene a scadenza immediatamente con l'esaurimento dell'obiettivo comune.

Clausole particolari

Usualmente, gli utili derivanti dallo svolgimento dell'attività oggetto del contratto di joint venture sono contabilizzati come profitti di una gestione aziendale separata per tutte le controparti, nel rispetto dei termini e delle condizioni previste da un'intesa meramente contrattuale, che non dia luogo ad una distinta società mista.

Al contrario, nel caso in cui la collaborazione conduca alla formazione di una società saranno inserite nell'accordo alcune clausole particolari, tendenti a formalizzare in modo più preciso la divisione degli utili e delle responsabilità:

- indicazione del capitale sociale, la divisione in quote e l'organizzazione interna della compagine dei soci;
- licenze o cessione di know how aziendale ed engineering;
- nomina e supervisione del management aziendale;
- patti di «non concorrenza»;
- legge applicabile e foro competente;
- regole formali di ripartizione degli utili.