

L'impatto del coronavirus sui rapporti commerciali tra Italia e Germania

Quali rimedi (giuridici) posso utilizzare per liberarmi dagli obblighi contrattuali e/o ottenere il rimborso degli anticipi già pagati?



Parte 1: Rimedi in caso di rapporti di fornitura

I. Introduzione

Il presente Luther Update intende fornire una panoramica dei più importanti problemi civilistici sollevati dal diffondersi del coronavirus in Germania e in Italia. A tal proposito, abbiamo scelto di dividere la descrizione del fenomeno in due parti: la prima parte affronta gli aspetti giuridici legati alle difficoltà di fornitura a causa della chiusura di aziende per ordine delle autorità; la seconda parte tratta invece i problemi dovuti all'annullamento di grandi eventi come ad es. le fiere. Si tratta di due parti distinte perché molto diversi sono i contratti interessati dal fenomeno del coronavirus. Tuttavia, occorre premettere al lettore che alcuni istituti giuridici – come ad es. l'impossibilità sopravvenuta, la presupposizione o il recesso – sono suscettibili di trovare applicazione a tutti i contratti e conseguentemente saranno menzionati sia nella prima che nella seconda parte del presente lavoro.

II. Inquadramento giuridico del coronavirus

Per una corretta valutazione del COVID-19 dal punto di vista giuridico, occorre chiedersi preliminarmente se sia possibile classificare il coronavirus come caso di "forza maggiore" e prendere in esame eventuali diritti di recesso e diritti al risarcimento dei danni. Al riguardo, occorre distinguere diversi piani.

1. Primato del diritto contrattuale

In linea di massima, occorre innanzitutto far riferimento a quanto previsto dal contratto. Invero, molti contratti di fornitura internazionali contengono già specifiche disposizioni riguardanti la forza maggiore, si tratta delle cosiddette clausole di "force majeure". Spesso esse ricomprendono anche le epidemie o pandemie, come appunto la crisi innescata dal COVID-19. Laddove queste clausole esistano, i diritti e gli obblighi da esse derivanti prevalgono, di regola, sulle disposizioni di legge: è quindi indispensabile esaminare con molta attenzione le disposizioni contrattuali.

Giova però tenere presente che, per invocare la forza maggiore, non è sufficiente che un evento incida in un qualsiasi modo sul

contratto in questione: per essere qualificato come forza maggiore, è fondamentale che un evento sia tale da rendere temporaneamente impossibile o irragionevole l'adempimento degli obblighi contrattuali propri della parte che desidera recedere dal contratto. Si tratta quindi di un giudizio che deve essere compiuto di volta in volta, tenendo conto di tutte le circostanze del caso concreto.

In ragione di ciò, la circostanza che si parli di una pandemia, **non implica di per sé automaticamente che sia pregiudicato ogni rapporto di fornitura**. In particolare, l'aspetto decisivo può essere il luogo in cui il fornitore o il cliente hanno la propria sede. Così, ad esempio, potrà ritenersi che sussista un caso di forza maggiore nei casi in cui il fornitore produce in una delle zone interdette e non può consegnare in Germania i beni prodotti sulla base di specifiche ai suoi clienti.

Vale poi menzionare il fatto che le clausole di forza maggiore spesso implicano anche obblighi d'informazione e di comunicazione; in via generale, quindi, si raccomanda di avvisare tempestivamente i propri partner contrattuali in merito ad eventuali limitazioni o interruzioni di forniture.

In aggiunta si suggerisce di prestare molta attenzione nella redazione delle clausole contrattuali in vista di contratti futuri. Atteso che un caso di forza maggiore rileva, in linea di principio, solo se l'evento esterno non era prevedibile al momento della conclusione del contratto, si dovrebbe cercare di inserire esplicitamente nei contratti futuri l'ormai già noto coronavirus, nella misura in cui questo possa avere delle ripercussioni sul rapporto commerciale.

2. Disposizioni di legge

Ove il contratto non contenga indici sufficienti per riferirsi alla forza maggiore ed escludere così l'obbligo di eseguire la prestazione, bisognerà fare riferimento alle disposizioni di legge. A tal proposito vale considerare che il diritto civile tedesco non contempla una norma unitaria riferita alla forza maggiore, contrariamente ad altri ordinamenti giuridici come il Codice civile italiano (art. 1467 c.c.)¹. Ad oggi, la giurisprudenza e dottrina tedesca si sono occupati di questa questione soltanto in ambiti piuttosto marginali, ovverosia con riferimento ai contratti di viaggio (art. 651 j cod. civ. tedesco precedente formulazione)² oppure nel contesto della disciplina della circolazione stradale (art. 7 Legge sulla circolazione stradale, "StVG").

¹ In base all'art. 1467 c.c. "se la prestazione di una delle parti è divenuta eccessivamente onerosa per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto, con gli effetti stabiliti dall'articolo 1458 c.c."

² In questo contesto, la forza maggiore, intesa come regola da applicarsi in caso di responsabilità, è stata considerata un avvenimento esterno, privo di un nesso aziendale e inevitabile nonostante la massima precauzione ragionevolmente esigibile.

Tuttavia, non è detto che il diritto tedesco sia effettivamente applicabile. In alcuni casi, infatti, potrebbe trovare applicazione il diritto italiano oppure, soprattutto nei contratti di vendita internazionale di merci, la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili (CISG).

2.1 Art. 79 CISG

Nel caso in cui siano applicabili le disposizioni della Convenzione CISG, occorre sottolineare come l'art. 79 CISG contenga una disciplina dei presupposti per lo scioglimento degli obblighi contrattuali, nel caso in cui si siano verificati degli eventi inevitabili che impediscono l'esecuzione della prestazione. La norma rende giustizia alla circostanza per cui nella Convenzione CISG la responsabilità del venditore è fondamentalmente oggettiva e pertanto sarebbe iniquo allocare sul venditore tutte le cause di mancata o inesatta esecuzione della prestazione, soprattutto quando tali cause non rientrino nella sua sfera d'influenza ed egli non abbia alcun potere su di esse. Pertanto, la prova dell'esonero da responsabilità consiste nel dimostrare che il debitore non può adempiere a causa di un impedimento estraneo al suo ambito d'intervento, imprevedibile al momento della conclusione del contratto e che egli non era obbligato ad evitare e superare.

Nonostante l'art. 79 CISG si risolva in una disposizione scarsa, tesa a disciplinare unicamente la liberazione dall'obbligo di risarcire i danni, si ritiene comunemente che anche il diritto alla prestazione possa venire meno, ove la sua esecuzione risulti oggettivamente impossibile.

La casistica prevista dall'art. 79 CISG prevede in definitiva calamità naturali, guerra, divieti imposti dalle autorità e anche epidemie.

Tuttavia è importante verificare, se il venditore avrebbe potuto evitare l'impedimento mediante ulteriori sforzi (finanziari) ragionevolmente esigibili. Mezzi di trasporto alternativi – trasporto aereo anziché marittimo – sono per esempio ragionevolmente esigibili, anche ove ciò comporti notevoli perdite per il venditore. L'acquirente potrebbe inoltre richiedere entro congrui limiti la fornitura di merce sostitutiva da parte del venditore, nella misura in cui il rapporto di fornitura da essi instaurato preveda una fornitura sostitutiva.

2.2. Diritto tedesco

Il diritto tedesco segue invece un approccio diverso. Il venir meno dell'obbligo di eseguire la prestazione può derivare dalle disposizioni relative all'impossibilità, come previsto dall'art. 275 cod. civ. tedesco, oppure dalla disciplina della presupposizione ai sensi dell'art. 313 cod. civ. tedesco. In alcuni casi è poi ipotizzabile un recesso senza preavviso per giusta causa.

a. Impossibilità

Ai sensi dell'art. 275 comma 1 cod. civ. tedesco il caso principale di impossibilità è la c.d. impossibilità oggettiva (echte Unmöglichkeit), che ricorre quando il debitore non è in grado di eseguire personalmente ed effettivamente la prestazione. L'esempio tipico in questo caso è rappresentato dall'inesistenza del bene dovuto, vale a dire quando l'esecuzione della prestazione sia oggettivamente impossibile sia per il fornitore sia per chiunque altro.

Un'ulteriore caso d'impossibilità è dato anche nelle ipotesi in cui un fornitore con sede in Italia debba temporaneamente disporre la chiusura totale della sua azienda a causa del dilagare del virus e non sia quindi più in grado di produrre e/o fornire il prodotto dovuto a causa di un divieto d'importazione o esportazione impartito dalle autorità (impossibilità legale).

Al riguardo deve però essere rispettato il principio in base al quale l'impossibilità sussiste soltanto nel caso in cui il fornitore – anche se si avvalesse del supporto di terzi – non sarebbe comunque in grado di procurarsi la merce. L'aspetto decisivo consiste quindi nel valutare (i) se il fornitore sia in grado di procurarsi sul mercato la merce dovuta, oppure (ii) se tale merce possa essere prodotta esclusivamente nella sua azienda in Italia, ma ciò risulti impossibile allo stato attuale a causa dello stato d'emergenza dettato dal coronavirus. Solo nel secondo caso si può parlare d'impossibilità in senso giuridico.

Sotto questo profilo, è d'uopo notare che l'obbligo di eseguire la prestazione non viene meno per il semplice fatto che l'approvvigionamento sostitutivo offerto dal mercato è economicamente costoso. Sul punto, se sia concesso al fornitore la facoltà di rifiutare l'esecuzione della prestazione per mera impossibilità economica, si registra una pluralità di opinioni.

Ad ogni modo, ove si verifichi un caso d'impossibilità, il debitore è liberato dal proprio obbligo di eseguire la prestazione e il rispettivo creditore può recedere dal contratto.

Ciò può però comportare l'obbligo di risarcire i danni: in base al diritto tedesco, infatti, tale obbligo sussiste se il fornitore si è reso responsabile di un comportamento colposo.

Nessuna responsabilità per danni si verificherebbe invece nel caso in cui gli impedimenti all'esecuzione della prestazione siano effettivi o legali, come nel caso dell'interruzione dell'attività dovuta a forza maggiore o a divieti da parte delle autorità.

b. Presupposizione: il venir meno della circostanza posta alla base del contratto

Ove non sussistano indici sufficienti per affermare l'impossibilità dell'adempimento, occorre esaminare se sussistano quelli della presupposizione, che ricorre tutte le volte in cui le parti hanno concluso il contratto sulla base di una situazione, di fatto o di diritto, che non costituisce oggetto di un'obbligazione e il cui verificarsi sfugge alla loro sfera d'influenza. La presupposizione si sostanzia quindi nel fondamento negoziale del contratto (*Geschäftsgrundlage*). Nel caso in cui tale fondamento venga meno, l'art. 313 cod. civ. tedesco prevede, in prima battuta, un corrispondente adeguamento del contratto e, in seconda battuta, la sua risoluzione qualora vi sia una grave alterazione delle circostanze alla base del contratto. L'art. 313 cod. civ. tedesco disciplina quindi il caso in cui il rapporto tra prestazione e controprestazione sia stato notevolmente alterato, prevedendo che ciascuna delle parti debba assumersi una porzione di rischio.

Con particolare attenzione al COVID-19 è ipotizzabile che un fornitore, ad esempio, debba affrontare un rilevante incremento dei costi a causa dell'improvvisa, estrema e generale carenza di alcuni prodotti, motivo per cui intende richiedere un adeguamento del contratto o lo scioglimento dello stesso.

In una siffatta ipotesi, è innanzitutto doveroso esaminare se una determinata circostanza sia stata posta alla base del contratto e, dopo la sua conclusione, sia notevolmente mutata. In una seconda fase va poi verificata la distribuzione del rischio vigente fra le parti, avvenga ciò in base al contratto oppure ai principi generali di diritto civile relativi al rischio insito in qualsiasi tipo di negozio.

In altre parole, occorre chiedersi se il rischio verificatosi nel caso di specie debba essere sopportato da una sola delle due parti. Invero, l'adeguamento o addirittura la risoluzione del contratto si profilano soltanto nel momento in cui, a seguito di una complessiva ponderazione degli interessi in gioco, non si possa più ragionevolmente pretendere l'immutata esecuzione del contratto ad opera della parte che ha subito il mutamento delle circostanze poste a fondamento del contratto.

È quindi di tutta evidenza che l'adeguamento del contratto si prospetta solo in via eccezionale, quando circostanze esterne all'ambito d'intervento e di rischio del fornitore provocano una tale sproporzione fra prestazione e controprestazione da rendere impossibile l'invariato mantenimento del contratto. Ciò potrebbe verificarsi ad es. nel caso in cui il fornitore, a causa di circostanze imprevedibili, si trovasse di fronte a ostacoli talmente rilevanti da rendere irragionevole una pretesa all'esecuzione della prestazione originariamente dovuta, nonostante questa sia ancora possibile.

c. Recesso per giusta causa

Come ultima ratio, ove si tratti di rapporti di durata o contratti d'opera o appalto, potrebbe prospettarsi anche la possibilità di recedere dal contratto senza preavviso per giusta causa, ai sensi dell'art. 314 cod. civ. tedesco.

III. Consigli utili e raccomandazioni

Al termine di questa prima parte, vale richiamare l'importanza delle disposizioni contenute nei singoli contratti: atteso che esse di regola prevalgono sulle disposizioni di legge, suggeriamo la massima attenzione nella redazione dei futuri contratti, poiché al momento regna grande incertezza sulla durata delle ripercussioni che il coronavirus potrà avere sul mercato e gli scambi commerciali. Prima di concludere un contratto, è quindi indispensabile verificare se entrambe le parti sono effettivamente in grado di adempiere gli obblighi che intendono assumere. Invero, se il dilagare della pandemia e le relative conseguenze sulla nostra salute e vita sociale non sono più imprevedibili, resta ancora indefinita la reale portata degli effetti negativi di tale pandemia sugli scambi commerciali e lo stato di salute delle aziende.

Conviene pertanto sfruttare tutte le possibilità offerte dai contratti stipulati individualmente, introducendo il coronavirus nei casi di forza maggiore contemplati nelle clausole contrattuali

e/o concordando delle norme che consentano alle parti di reagire con flessibilità ai mutamenti in atto e alle circostanze ancora incerte. Occorre ad esempio definire sia i presupposti concreti affinché una prestazione possa ritenersi esigibile entro un determinato termine, sia i meccanismi concreti di rideterminazione della prestazione che dovrebbero essere osservati nel momento in cui dovessero mutare i presupposti.

In conclusione va esaminato in ogni singolo caso, se sia possibile invocare l'impossibilità della prestazione a causa di difficoltà o impedimenti alla fornitura, oppure se si debba ricorrere, in via secondaria, allo strumento della presupposizione. In casi eccezionali, inoltre, potrebbe essere consigliabile dichiarare un recesso senza preavviso per giusta causa.

Parte 2: Rimedi in caso di annullamento di grandi eventi

I. Introduzione

Nella seconda parte di questo Luther Update, volgiamo la nostra attenzione ai diritti ed obblighi di coloro che sono coinvolti nella cancellazione di eventi importanti a causa del coronavirus. Oltre agli organizzatori stessi, ciò riguarda in particolare i gestori degli spazi espositivi, i gestori delle fiere, i diversi fornitori di servizi e le imprese appaltatrici, come i costruttori di stand, i fornitori di servizi informatici, i ristoratori. Vengono però in considerazione anche i visitatori, nella misura in cui costoro hanno già acquistato un biglietto d'ingresso all'evento, un biglietto del treno e/o aereo, oppure prenotato una stanza d'albergo.

Si tratta di uno scenario molto verosimile, visto che tutti i grandi eventi programmati in questo periodo sono stati presto o tardi cancellati. E proprio il fatto che le cancellazioni siano avvenute in momenti diversi durante il processo di diffusione della pandemia può incidere sulla valutazione giuridica dei relativi casi.

In particolare, nei casi in cui le misure governative di carattere restrittivo non erano ancora state emanate, gli organizzatori e i loro partner contrattuali erano tenuti a compiere una valutazione della situazione e a risolvere autonomamente eventuali controversie, avvalendosi dei normali strumenti di diritto civile. Diversi sono i fattori che possono determinare chi dovrà sostenere le conseguenze economiche di un evento annullato. Qualora le parti non abbiano previsto tale ipotesi nei loro accordi, in base al diritto tedesco esse possono tentare di

risolvere il problema soltanto avvalendosi dell'istituto giuridico dell'impossibilità sopravvenuta, della presupposizione oppure, eventualmente, di una clausola di forza maggiore.

II. Strumenti giuridici

È di fondamentale importanza chiarire quale sia la ragione che ha portato all'annullamento dell'evento, prima di scegliere lo strumento giuridico più adatto nel caso concreto. A tal proposito, ci si deve porre una serie di domande: l'organizzatore è obbligato ad annullare l'evento – sia esso una fiera, un concerto, una partita di calcio, un congresso ecc. – perché sussiste un divieto dell'autorità competente di svolgere questo specifico evento o eventi in generale? Oppure c'è solo una raccomandazione di non permettere che eventi con più di "X" partecipanti si svolgano nella regione "Y"? Esistono regolamenti ufficiali che rendono talmente difficile la realizzazione di un evento specifico da renderlo quasi impossibile da realizzare? Oppure l'autorità responsabile del luogo non si è espressa, ma l'organizzatore ha ritenuto in piena autonomia che l'evento sia troppo pericoloso soprattutto a causa di un aumento del rischio di contagio? Oppure il luogo è "sigillato", come nel caso dell'Italia, paese purtroppo particolarmente colpito dal virus?

1. Clausola relativa alla forza maggiore

Quand'è che una parte può invocare la forza maggiore e quindi liberarsi dai propri obblighi contrattuali? Come spiegato nella prima parte di questo Luther Update, molti contratti con-

templano una clausola di forza maggiore. Queste clausole sono di solito suddivise in due parti e regolano da un lato le condizioni per la loro applicazione e dall'altro le conseguenze giuridiche seguenti alla loro applicazione.

Se le condizioni di una clausola di forza maggiore sono soddisfatte, si produrranno tutte o almeno alcune di tali conseguenze :

- le parti sono (temporaneamente) esonerate dagli obblighi di adempimento,
- se possibile, si cerca una data alternativa o si cambia la sede dell'evento,
- trascorso un determinato periodo di tempo, le parti possono sciogliere definitivamente il vincolo mediante recesso e/o
- è escluso il risarcimento dei danni per cause di forza maggiore.

Tuttavia, bisogna sempre chiedersi se e, in caso affermativo, in che misura e modo le epidemie o pandemie siano definite come un caso di forza maggiore. Se la clausola del contratto elenca in modo esaustivo i casi suscettibili di essere qualificati come forza maggiore, ciò potrebbe condurre a considerare escluse le epidemie o pandemie, ove esse non siano esplicitamente contemplate nell'elenco. Se invece il contratto non contiene una definizione concreta o se l'elencazione non è – come di regola accade – un'elencazione esaustiva dei casi di forza maggiore, debbono essere applicati i principi generali.

Nel diritto tedesco, per “forza maggiore” s'intende un evento esterno che non era prevedibile al momento della conclusione del contratto ed è inevitabile e insormontabile. Ad esempio, nella relazione di accompagnamento al disegno di legge del governo federale sul contratto di tour operator, le epidemie sono indicate come casi di forza maggiore insieme ad eventi come la guerra, i disordini civili, gli scioperi, gli ordini delle autorità, le catastrofi naturali, ecc.

Ormai, il diffondersi del coronavirus è classificato come pandemia.

Tuttavia, per invocare la forza maggiore non è sufficiente che un evento incida in un qualsiasi modo sul contratto in questione: per essere qualificato come forza maggiore, è fondamentale che un evento sia tale da rendere temporaneamente impossibile o irragionevole l'adempimento degli obblighi contrattuali propri della parte che desidera recedere dal contratto. Si tratta quindi di un giudizio che deve essere compiuto di

volta in volta, tenendo conto di tutte le circostanze del caso concreto.

A tal proposito, è quindi necessario un preciso esame di ogni singolo elemento della fattispecie, al fine di valutare se (i) il contratto in questione contenga una clausola di forza maggiore, (ii) le condizioni ivi definite siano soddisfatte e (iii) quali siano le conseguenze giuridiche della disposizione contrattuale.

Si noti inoltre che la clausola relativa alla forza maggiore è in genere contenuta nelle condizioni generali di contratto predisposte da una delle parti o da entrambe. Pertanto, è opportuno chiedersi se, nel singolo caso, tali clausole siano davvero efficaci alla luce del diritto tedesco in materia di condizioni generali di contratto, ad esempio con riferimento alla disciplina dell'allocazione finale su una delle parti del danno economico determinato dall'evento di forza maggiore.

Ove una parte intenda invocare il verificarsi dell'evento di forza maggiore, è di fondamentale importanza che ne informi immediatamente (per iscritto) il proprio partner contrattuale. Se non effettua una tale notifica il più presto possibile dopo essere venuto a conoscenza dell'evento di forza maggiore, può essere considerato responsabile dei danni derivanti da una notifica tardiva.

2. Impossibilità

Cosa accade se il contratto non contiene una clausola di “forza maggiore”? In questo caso le conseguenze giuridiche sono disciplinate dalle disposizioni di legge. Nel caso in cui sia impossibile l'esecuzione della prestazione da parte del debitore, la legge stabilisce che il creditore non può pretendere l'adempimento. Ciò vale anche nel caso in cui, tenuto conto del contenuto dell'obbligazione e del principio della buona fede, l'esecuzione della prestazione richieda uno sforzo assolutamente sproporzionato rispetto all'interesse del creditore. Ciò può avvenire, ad esempio, nel caso in cui le autorità impongano condizioni particolarmente stringenti per la realizzazione di un evento. In modo simile, non si può esigere la prestazione nei casi in cui il debitore sia tenuto ad una prestazione di servizi strettamente personale, come ad esempio accade in occasione di un concerto.

Inoltre, ove si tratti di eventi importanti previsti in date fisse, in genere è possibile qualificare tali contratti come contratti con termine essenziale (in tedesco: Fixgeschäft). In questo caso, un ostacolo anche soltanto temporaneo all'esecuzione

della prestazione si traduce di fatto in un'impossibilità (permanente).

Vale allora sottolineare che, in caso di impossibilità, il debitore è liberato dall'obbligo di adempimento e il creditore ha il diritto di recedere dal contratto con contestuale perdita del diritto alla controprestazione.

Anche in siffatte ipotesi, tuttavia, ci si deve chiedere se sussista davvero un caso di impossibilità di adempimento, in particolare per quanto riguarda la parte che desidera recedere dal contratto. A tal proposito, il giudizio non dipende solo dal tipo di evento, dal luogo in cui esso sia stato organizzato, dal numero di partecipanti e dal conseguente rischio di infezione, bensì soprattutto da quale delle due parti desidera invocare l'impossibilità della prestazione.

3. Presupposizione: il venir meno del fondamento negoziale del contratto (*Störung der Geschäftsgrundlage*)

Ove non sussista un caso di impossibilità della prestazione, può farsi ricorso, in presenza di determinate condizioni, all'istituto della presupposizione, ovvero alla disciplina relativa al caso in cui si verifichi un mutamento del fondamento negoziale del contratto (cosiddetta *Störung der Geschäftsgrundlage*) al fine di invocare lo scioglimento del contratto o quanto meno il suo adeguamento.

La possibilità di adeguare o addirittura sciogliere il contratto mediante il riferimento all'istituto della presupposizione dipende da vari fattori. In primo luogo, è necessario che una specifica circostanza abbia rappresentato la base negoziale del contratto e successivamente alla sua conclusione sia mutata in modo considerevole.

Nel contesto attuale, è legittimo pensare che entrambe le parti immaginavano che la generale situazione economica, sociale e sanitaria presente in Germania consentisse il regolare svolgimento di eventi (anche su larga scala). In che misura tale aspettativa sia stata frustrata dalle conseguenze reali della pandemia, deve essere esaminato in modo specifico nel caso concreto e non può essere affermato in modo sommaro e in termini generali.

Lo step successivo dovrebbe comunque essere quello di esaminare la ripartizione del rischio tra le parti, seguendo quanto previsto nel contratto oppure i principi generali in forza dei quali avviene la distribuzione del rischio insito in ogni con-

tratto. In altri termini, bisogna esaminare se il rischio dell'evento che poi si è verificato, è allocato su una sola delle parti. Solo se e quando, sulla base di un complessivo bilanciamento degli interessi, si giunga alla conclusione che è inammissibile il normale adempimento ad opera della parte che ha subito il mutamento del fondamento negoziale del contratto, allora è possibile prendere in considerazione un adeguamento del contratto stesso o addirittura il suo scioglimento.

Vale però considerare che l'adeguamento o lo scioglimento del contratto possono essere presi in considerazione soltanto se le circostanze esterne alla sfera di influenza e rischio di ciascuna delle parti abbiano causato una sproporzione talmente evidente tra prestazione e controprestazione, che non è più possibile mantenere immutato il contratto. Poiché nei contratti a prestazioni corrispettive il nesso di reciprocità tra le prestazioni rappresenta un fondamento negoziale, il contratto deve essere adattato alle mutate circostanze, se fattori imprevedibili hanno compromesso il nesso di reciprocità in modo talmente rilevante da superare il normale rischio a carico di una delle parti. Sul punto, però, occorre considerare che la giurisprudenza tedesca ha posto dei limiti davvero notevoli. In particolare, è probabile che un tribunale tedesco investito della questione, prenda prima in considerazione un adeguamento del contratto – e non necessariamente uno scioglimento – in modo da distribuire tra le parti gli effetti negativi derivanti dal mutamento del fondamento negoziale. In alcuni casi, in cui lo scioglimento del contratto era difficilmente realizzabile, la giurisprudenza tedesca ha ritenuto opportuno ripartire i costi o le perdite in egual misura tra le parti (50:50).

4. Recesso per giusta causa

Infine, in ipotesi eccezionali, può anche essere opportuno sciogliere i contratti mediante recesso senza preavviso per giusta causa, atteso che le condizioni di tale recesso sono abbastanza simili e si sovrappongono a quelle previste in caso di mutamento successivo del fondamento negoziale del contratto.

5. Risarcimento del danno

Per stabilire se, in una delle ipotesi fin qui considerate, la parte inadempiente è tenuta al risarcimento del danno, occorre considerare se tale parte abbia diritto ad uno dei rimedi sopra descritti e altresì se sia responsabile dell'evento che impedisce di eseguire la prestazione. In linea di principio, infatti, può affermarsi che il debitore risponde solo in caso di

colpa, mentre non è responsabile per quegli eventi di fatto o giuridici che si siano verificati senza un suo contributo colposo, ad es. in caso di interruzione della produzione dovuta a cause di forza maggiore o ad un divieto delle autorità.

III. Contratti tra organizzatori e fornitori di servizi

Con gli stessi strumenti giuridici – ovverosia le clausole di forza maggiore, l'impossibilità dell'adempimento, la presupposizione o il recesso senza preavviso – deve essere esaminato anche il rapporto giuridico tra l'organizzatore e i fornitori di servizi, i costruttori di stand ecc. Se necessario, in questo caso si deve però tener conto delle particolarità insite nella natura del rapporto contrattuale come contratto d'opera, di prestazione di servizi o di locazione, ad esempio nella disciplina contratto d'opera è previsto che l'organizzatore possa liberamente recedere dal contratto in qualsiasi momento, ma il prestatore d'opera conserva il diritto al corrispettivo, ridotto in misura corrispondente ai costi risparmiati per il completamento dell'opera.

IV. Contratti tra l'organizzatore e i visitatori

Se l'organizzatore non può organizzare l'evento, il visitatore potrà di norma recedere dal contratto e chiedere il rimborso dell'eventuale pagamento già effettuato. Se però l'organizzatore cancella l'evento nonostante la sua realizzazione sia possibile, allora l'organizzatore stesso è, di norma, responsabile per i danni procurati ai visitatori. Ciò può includere anche il risarcimento per le cosiddette "spese frustrate", ossia le spese non più rimborsabili come i costi relativi ad un viaggio che non può più essere annullato o alle spese di alloggio. Se l'organizzatore non è responsabile dell'annullamento dell'evento, sono escluse le richieste di risarcimento danni da parte dei visitatori. Al riguardo, occorre esaminare in che misura il contratto per la partecipazione all'evento limita la responsabilità dell'organizzatore e se tale limitazione di responsabilità è ammissibile.

V. Consigli utili e raccomandazioni

Il presente Luther Update esamina brevemente i diritti e gli obblighi essenziali delle aziende italiane in relazione a eventi cancellati o rinviati in Germania. A causa delle diverse tipologie di contratti, come i contratti per la costruzione di stand fieristici, i contratti con agenzie di eventi, con fornitori di mate-

riali o i contratti con strutture alberghiere, è necessario esaminare la vostra posizione giuridica in ogni singolo caso.

Salvo il caso in cui il contratto contempli specifiche soluzioni, gli strumenti giuridici previsti in questi casi dal diritto tedesco sono l'impossibilità di esecuzione della prestazione, la presupposizione e il recesso per giusta causa.

In ragione del fatto che tutta l'Italia è stata dichiarata come una sorta di zona di protezione, vi sono buone ragioni per ritenere che le imprese italiane siano esonerate dall'obbligo di adempimento per impossibilità della prestazione, abbiano diritti speciali di recesso o possano essere rimborsate per il denaro già pagato.

Nel caso di eventi annullati prima del riconoscimento dell'Italia come una zona di protezione, è possibile in molti casi far valere il venir meno del fondamento negoziale per ottenere un rimborso almeno parziale dei costi e delle spese o per richiedere un adeguamento del contratto, come ad esempio il recupero dei servizi in un secondo momento.

Inoltre, in alcuni casi è anche possibile prendere in considerazione il recesso dal contratto per giusta causa.

Note legali

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Colonia, telefono +49 221 9937 0, fax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com

Responsabile ai sensi della legge sulla stampa tedesca: Dr. Eckart Petzold, Rechtsanwalt, Partner, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Graf-Adolf-Platz 15, 40213 Düsseldorf, telefono +49 211 5660 25065, fax +49 211 5660 110, eckart.petzold@luther-lawfirm.com

Copyright: tutti i testi sono protetti dal diritto d'autore. Previa nostra autorizzazione scritta, è possibile utilizzarne degli estratti dietro indicazione della fonte. A questo scopo, contattateci all'indirizzo contact@luther-lawfirm.com

Disclaimer

La pubblicazione è volta a informare sulla normativa e sugli sviluppi legali più recenti. Nonostante la massima cura riposta al fine di fornire informazioni aggiornate e corrette, la pubblicazione non ha pretesa di esaustività e non tratta tutti i temi pertinenti. Essa non è soggetta ad aggiornamenti e non può sostituire un parere legale e/o fiscale individuale. La pubblicazione è diramata partendo dal presupposto che Luther, i responsabili ai sensi di legge e gli autori non rispondono per gli esiti di una qualsivoglia iniziativa presa sulla base delle informazioni qui contenute od omesse né per qualsiasi errore od omissione al riguardo.



Your Contact



Dr. Eckart Petzold

Phone +9 211 5660 25065

Düsseldorf

[eckart.petzold@](mailto:eckart.petzold@luther-lawfirm.com)

luther-lawfirm.com



Dr. Karl von Hase

Phone +9 211 5660 25035

Düsseldorf

[karl.von.hase@](mailto:karl.von.hase@luther-lawfirm.com)

luther-lawfirm.com



Wolfgang Liebau

Phone +49 211 5660 25045

Düsseldorf

[wolfgang.liebau@](mailto:wolfgang.liebau@luther-lawfirm.com)

luther-lawfirm.com



Dr. Vittorio Cardano

Phone +49 211 5660 16447

Düsseldorf

[vittorio.cardano@](mailto:vittorio.cardano@luther-lawfirm.com)

luther-lawfirm.com



Dr. Julia Weiler-Esser, M.A

Phone +49 211 5660 16753

Düsseldorf

[julia.weiler-esser@](mailto:julia.weiler-esser@luther-lawfirm.com)

luther-lawfirm.com