



Istituto nazionale per il Commercio Estero  
I.C.E. Italienisches Institut für Außenhandel  
Handelsförderungsbüro der italienischen Botschaft in Wien

*I QUADERNI DI I.C.E. VIENNA*

**FORNITURA DI MERCI E  
PRESTAZIONE DI SERVIZI  
IN AUSTRIA**

**GUIDA PRATICA**

Con la gentile collaborazione di:

**Dr. Andreas Eustacchio** (*Rechtsanwalt - Avvocato*)  
**Dr. Dietrich Birnbacher** (*Steuerberater - Commercialista*)  
**DI Josef Holzer** (*LVA - Istituto di Ricerca sui Prodotti Alimentari*)

*aggiornato a luglio 2007*

## INDICE

pag.

### **Dott. Antonio Ventresca (ICE Vienna):**

I.	Prefazione	3
II.	Profili	4-5
III.	Fornitura di merci e prestazione di servizi in Austria	6

### **Dott. Andreas Eustacchio (Rechtsanwalt – Avvocato):**

IV.	Contratti ed aspetti contrattuali - trasferimento di proprietà	6-11
V.	Sanzioni in casi di consegna di merce viziata, garanzia e risarcimento per difetti di prodotti	11-13
VI.	Opportunità di distribuzione - rappresentante di commercio, concessionario, franchising	13-16
VII.	Applicazione del diritto in Austria - recupero crediti	17-20

### **Dott. Birnbaum (Steuerberater – Commercialista):**

VIII.	Manuale per le esportazioni dall'Italia all'Austria dal punto di vista dell'imposta sul fatturato	22-23
-------	---	-------

### **DI Josef Holzer (LVA – Istituto di Ricerca sui Prodotti Alimentari):**

IX.	Etichettatura dei prodotti alimentari	24-31
-----	---------------------------------------	-------

*Riferimento copyright editore*

*Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa guida può essere riprodotta. Gli autori non si assumono alcuna responsabilità, esplicita o implicita, riguardante il contenuto del testo e non possono essere ritenuti responsabili per conseguenti danni che derivino o siano causati dall'uso della presente guida.*

## **I. Prefazione**

Dal nostro lavoro quotidiano a fianco delle aziende che approcciano il mercato austriaco è nata la necessità di dare forma a questa pubblicazione che, in maniera pragmatica e con un linguaggio accessibile, offra delle indicazioni pratiche da osservare attentamente prima di affrontare questo mercato.

Abbiamo motivo di credere che alcune semplici precauzioni e informazioni preventive possano far diminuire la quantità di problemi e di contestazioni tra aziende italiane e austriache, nate spesso da malintesi, dalla mancata formalizzazione di alcuni rapporti commerciali, dalla non conoscenza di aspetti dati per scontati dall'una o dall'altra parte.

Il mercato austriaco appare per vicinanza geografica e culturale un mercato facilmente approcciabile, è tuttavia fortemente strutturato nei suoi canali distributivi e in più presenta ancora un ostacolo non indifferente qual è la lingua e, ovviamente, alla base di un buon rapporto c'è la totale condivisione del linguaggio.

Vi invitiamo a leggere questo "quaderno" e di aiutarci ad arricchirlo con domande e questioni. Da parte nostra provvederemo a mettere la pubblicazione on line, per il download gratuito, e a tenerla costantemente aggiornata.

Continueremo, come sempre, ad affiancarvi nel Vs. lavoro e, assieme al mio staff, restiamo a Vs. disposizione.

Ringraziamo i nostri partner che con molto entusiasmo hanno offerto la loro collaborazione gratuita alla realizzazione della brochure.



Antonio Ventresca  
Direttore ICE Vienna

## **II. PROFILI**

### **I.C.E. Vienna: Dott. Antonio VENTRESCA**



I.C.E. Vienna  
Sezione per la Promozione degli Scambi  
dell'Ambasciata d'Italia a Vienna  
Karlsplatz 1/6  
A-1010 Wien  
Tel.: +43/1/5039080  
Fax: +43/1/503908020  
E-mail: [vienna@vienna.ice.it](mailto:vienna@vienna.ice.it)  
Web: [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it)

L'ICE, Istituto nazionale per il Commercio Estero, è l'Ente pubblico che ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti. A tal fine l'ICE, in stretta collaborazione con il Ministero del Commercio Internazionale elabora il Programma delle Attività promozionali, assumendo le necessarie iniziative e curandone direttamente la realizzazione. L'ICE ha la propria sede centrale a Roma e dispone di una rete composta da 16 Uffici in Italia e da 107 Uffici in 84 Paesi del mondo.

### **Dott. Andreas EUSTACCHIO**



Studio Legale Eustacchio & Schaar  
Währinger Str. 26  
A-1090 Wien (Austria)  
Tel.: +43/1/3199700  
Fax: +43/1/319970022  
E-mail: [a.eustacchio@eustacchio.com](mailto:a.eustacchio@eustacchio.com)  
Web: [www.eustacchio-schaar.com](http://www.eustacchio-schaar.com)

Il Dott. Andreas Eustacchio, LL.M. (LSE London), partner dello studio legale Eustacchio & Schaar con sede a Vienna, ha studiato giurisprudenza presso le Università di Graz e di Teramo (Abruzzo) e ha conseguito un master in legge alla London School of Economics (LSE). Prima di aprire il suo studio in Austria ha collaborato con un rinomato studio legale internazionale a Milano. Avvalendosi delle sue conoscenze linguistiche rappresenta clienti nazionali ed internazionali, in particolare clienti italiani.

Lo studio legale Eustacchio & Schaar offre consulenza legale in campo economico con particolare attenzione a problematiche relative alla costituzione di società, alla distribuzione commerciale, alla vendita di beni mobili e immobili, ai diritti immateriali, al risarcimento danni, al diritto dell'arbitrato.

Lo studio ha sede a Vienna e una filiale a Graz per assistere più da vicino la clientela italiana e del sud dell'Austria.

**Dott. Dieter BIRNBACHER**



Dr. Dietrich Birnbacher  
Hauptplatz 19  
A-9500 Villach (Austria)  
Tel: +43/4242/24945  
Fax: +43/4242/2494527  
E-mail: [birnb@cher.at](mailto:birnb@cher.at)  
Web: [www.birnbacher.co.at](http://www.birnbacher.co.at)

Dieter Birnbacher è consulente fiscale e aziendale, nonché lettore all'università di Klagenfurt, e grazie alla conoscenza approfondita della lingua italiana, può diventare il punto di riferimento per l'imprenditore italiano che voglia avviare un'attività in Austria.

Lo studio si occupa principalmente di consulenza fiscale, dalla stesura di bilanci annuali alla compilazione di dichiarazione dei redditi, di revisione dei conti, ma anche di consulenza aziendale anche in materia di marketing, budgeting e risorse umane.

La sede è a Villach, a pochi km dal confine italiano e opera in Austria, ma grazie alla collaborazione con partner esperti e affidabili oltre confine, è in grado di offrire assistenza anche in Slovenia, Germania, Romania.

**LVA: DI Josef HOLZER**

LVA - Istituto di Ricerca sui Prodotti Alimentari  
DI Josef Holzer  
Blaasstraße 29  
A-1190 Wien (Austria)  
Tel: +43/1/3688555-41  
Fax: +43/1/3688555-20  
E-mail: [jh@lva.co.at](mailto:jh@lva.co.at)  
Web: [www.lva.co.at](http://www.lva.co.at)

L'Istituto di ricerca sui prodotti alimentari LVA è una struttura privata, ma pubblicamente riconosciuta ed indipendente, creata allo scopo di fornire informazioni di carattere scientifico e giuridico a coloro che operano nel settore alimentare. I periti e i ricercatori della LVA si occupano principalmente di analisi di laboratorio chimico-analitiche, e microbatterologiche volte a stabilire, non solo la sicurezza dei prodotti, escludendo la presenza di contaminazioni o sostanze nocive alla salute, ma anche la loro qualità e del rilascio dei certificati di conformità. Attraverso operazioni di controllo sia sulla sostanza che sulle condizioni igieniche in cui i prodotti vengono lavorati, la LVA è in grado di certificarne la genuinità e di rilasciare, a quelli conformi alle linee guide imposte dall'Ente, il marchio "controllato dal LVA". L'istituto è inoltre Ente autorizzato al controllo dei parametri essenziali per ottenere il certificato "BIO" (ai sensi del decreto EU sul Biologico Nr. 2092/91), e accreditato, ai sensi del decreto § 73 2006 della legge sulla sicurezza dei prodotti alimentari e sulla tutela dei consumatori (LMSVG), a svolgere perizie giuridiche. Accanto alle attività di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie la LVA si occupa anche di consulenza, informazione e formazione per tutto ciò che riguarda gli alimentari, delineandosi come un punto di riferimento per chiunque, in Austria, operi in questo settore.

### **III. Fornitura di merci e prestazione di servizi in Austria**

Questa guida si rivolge a piccole e medie imprese (PMI) italiane che intendono esportare i propri prodotti e servizi in Austria. Queste PMI dispongono di prodotti creativi e qualitativi, ma a volte non hanno sufficienti informazioni giuridiche, dal momento che, nonostante la forte europeizzazione, esistono molte norme austriache che devono essere conosciute e osservate.

È proprio in questo quadro che si pone la qui presente brochure, redatta da esperti austriaci di diritto privato, alimentare e fiscale. Nelle seguenti pagine vengono fornite delle prime risposte alle domande basilari riguardanti l'esportazione di beni e servizi; il contenuto di questo testo è completamente nuovo per il mercato italo-austriaco e vuole essere un invito nei confronti delle PMI italiane a collaborare con l'ICE di Vienna per la conquista del mercato austriaco.

### **IV. Contratti ed aspetti contrattuali - trasferimento di proprietà**

#### **1. Informazioni generali**

L'esperienza ci insegna che l'imprenditore, in particolare alla luce della crescente concorrenza nell'odierna realtà economica, intende giungere il più rapidamente possibile alla stipula di un contratto con il suo contraente. Tuttavia le attività di consulenza legale rivelano che l'imprenditore talvolta dedica troppo poco tempo ad informarsi a priori sulle conseguenze giuridiche degli obblighi societari che assume. Le origini di numerose controversie, processi in tribunale e procedure arbitrali sono da ricondurre a problemi causati da entrambe le parti prima ancora della stipulazione del contratto. In particolare, nel quadro delle attività giuridiche transnazionali con l'Austria occorre tenere conto di taluni aspetti giuridici particolari. Spesso però si ricorre alla consulenza legale solo quando i contratti sono già stati stipulati e fra le parti esistono già differenze insormontabili che non possono essere superate senza ricorrere ad un avvocato.

È pertanto consigliabile esaminare o far esaminare nei dettagli le conseguenze giuridiche di ogni rapporto d'affare che si instaura per evitare o ridurre sin dall'inizio eventuali danni economici e finanziari.

#### **2. Problemi pratici**

In Austria i contratti sono stipulati mediante dichiarazione conforme di volontà, ovvero tramite una determinata offerta e l'accettazione di tale offerta. Ne consegue che i contratti possono essere altresì stipulati verbalmente. Tuttavia è consigliabile (soprattutto in ragione della necessità di disporre di prove) stipulare contratti per iscritto.

Per la fornitura di merci provenienti dall'Italia e destinate all'Austria, le parti contrattuali spesso si limitano a stabilire il tipo di merce, la quantità ed il relativo prezzo. Purtroppo talune parti integranti del contratto sono spesso omesse, quali ad esempio le condizioni di pagamento e di consegna, questioni inerenti alla responsabilità e alla garanzia nonché disposizioni in merito al diritto applicabile e al foro competente.

Spesso le fatture emesse dai fornitori italiani riportano formulazioni redatte unilateralmente da cui risulta che in caso di controversie si applica la legge italiana e con cui si elegge a foro di competenza un tribunale italiano. In tal caso normalmente si tratta soltanto di un'ulteriore offerta, che per acquistare efficacia deve essere accettata dalla controparte poiché la legge austriaca non contempla il principio del tacito consenso.

Si applica di fatto il principio secondo cui nessuna parte può stabilire unilateralmente un diritto. Ai sensi della giurisprudenza della Corte Suprema austriaca (*OGH = Oberster Gerichtshof*), anche per gli affari commerciali fra imprese non si applica di norma il principio del tacito consenso. Occorre sempre esaminare nel caso specifico come valutare il comportamento delle parti contraenti.

### 3. Dal contratto di compravendita al trasferimento di proprietà

In Austria le disposizioni in materia di contratti di compravendita fra imprese sono contemplate agli articoli 1053 e ss. del Codice civile (*Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch*), nonché agli articoli 373 e ss. del Codice delle Imprese (*Unternehmensgesetzbuch*). Inoltre la Convenzione delle Nazioni Unite (Convenzione di Vienna) dell'11 aprile 1980 sui contratti di compravendita internazionale di merci contiene norme speciali relative ad acquisti di merce fra gli Stati firmatari della Convenzione.

Nei contratti di compravendita il venditore si impegna al trasferimento e alla cessione in proprietà di un bene, mentre l'acquirente si impegna alla corresponsione del prezzo di compravendita. Da questo punto di vista l'ordinamento giuridico austriaco è molto simile a quello italiano. Tuttavia, secondo la legge austriaca, tale impegno non costituisce ancora un trasferimento del diritto di proprietà all'acquirente.

#### a. Come si acquisisce la proprietà? Il trasferimento di proprietà

Secondo la legge austriaca, il contratto di compravendita è soltanto il titolo con cui si esprime la pretesa di trasferimento di proprietà. A differenza di quanto contemplato nel diritto italiano, ai fini del trasferimento effettivo della proprietà non basta la conclusione valida del contratto. Il trasferimento di proprietà di un bene all'acquirente non avviene all'atto della corresponsione del prezzo di compravendita, bensì soltanto al momento dell'avvenuta consegna materiale della merce.

Anche qualora il pagamento del prezzo di compravendita da parte dell'acquirente avvenga in ritardo e il venditore abbia consegnato la merce come da accordi, l'acquirente diviene in virtù di tale consegna titolare del diritto di proprietà della merce. Per il venditore tale prestazione anticipata comporta il rischio di una conseguente insolvenza dell'acquirente.

#### b. La riserva di proprietà

Per ridurre il rischio inerente al pagamento del prezzo di vendita nel caso di forniture di merce in Austria, si consiglia di consegnare la merce solo dopo aver ricevuto un anticipo o mediante un patto di riservato dominio. Con la riserva di proprietà il venditore consegna il bene riservandosi però di conservarne la proprietà fino al saldo. Soltanto pagando l'intero prezzo di compravendita l'acquirente diventa proprietario. Fino a tale momento il venditore può esigere la restituzione dell'oggetto di vendita qualora l'acquirente non paghi a tempo debito. La riserva di proprietà garantisce pertanto il pagamento del prezzo di vendita.

In quanto eccezione dell'acquisto di proprietà tramite cessione in proprietà della merce, la riserva di proprietà deve essere espressamente stabilita nel contratto di compravendita. Una riserva di proprietà espressa unilateralmente dal venditore in sede di consegna della merce o in un momento successivo (ad esempio su fatture o altri atti) non è pertanto in alcun caso sufficiente.

#### 4. Contratti stipulati su Internet o tramite vendite a distanza

##### *- Obbligo d'informazione*

Per servizi o merci offerti tramite Internet, ad esempio attraverso il proprio sito web, vigono le norme di cui alla legge sul commercio elettronico che recepisce la Direttiva 2000/31/CE. Le società che offrono servizi d'informazione per via elettronica rivolti al mercato austriaco si impegnano ad osservare determinati obblighi di informazione. All'utente Internet, indipendentemente dal fatto che si tratti di consumatore o imprenditore, devono essere fornite necessarie informazioni di base quali nome o denominazione sociale, indirizzo della sede, numero di iscrizione al registro delle imprese, numero di partita IVA, indicazione chiara del prezzo, ecc.

##### *- Il principio del Paese e le sue eccezioni*

Ai servizi online offerti tramite Internet sul mercato interno europeo si applica il principio del Paese di origine, secondo il quale le attività online a pagamento sono soggette al diritto dello Stato in cui ha sede il prestatore di servizi. Ciò significa che la prestazione di servizi elettronici da parte di erogatori italiani a beneficio di utenti austriaci è soggetta alle norme italiane. Si tratta in particolare delle norme sulle condizioni previste da leggi o autorità in merito all'autorizzazione ad erogare servizi online in un Paese membro dell'Unione Europea.

Il principio del Paese di origine non è da confondere con la questione del diritto applicabile ai contratti stipulati elettronicamente tra prestatore di servizi e consumatore. Per la maggior parte delle transazioni commerciali dovrà perciò essere applicato il diritto dello Stato in cui il consumatore risiede abitualmente.

##### *- Diritto di recesso*

Il principio del Paese di origine non si applica neanche alle questioni riguardanti la consegna fisica delle merci acquistate mediante un contratto stipulato online. Per l'Austria ciò significa che anche per la merce ordinata online vigono pubblici divieti di possesso o limitazioni di proprietà (ad esempio ai sensi della legge sul possesso di armi) nonché divieti di fornitura o limitazioni di trasporto (ad esempio il divieto di vendere per catalogo medicinali per uso umano). Sono esclusi dal principio del Paese di origine anche le norme relative alla sicurezza del prodotto, gli obblighi di etichettatura o le disposizioni della legge sulle responsabilità per danni derivanti da prodotti difettosi.

##### *- Comunicazioni elettroniche" opt-in"*

Se fra un imprenditore ed un utente viene stipulato un contratto su Internet o tramite e-mail, all'utente spetta, conformemente alla Direttiva 97/7/CE, un diritto speciale di recesso. Diversamente dalle disposizioni vigenti in altri casi, il consumatore ha la facoltà di recedere dal contratto entro un termine di sette giorni lavorativi dall'avvenuta ricezione della merce o, nel caso di prestazioni, dalla stipulazione del contratto, senza doverne comunicare le ragioni e senza incorrere nel pagamento di una penale.

Bisogna anche tener conto del fatto che con la novella della legge sulle telecomunicazioni a decorrere dal 1.3.2006 non è consentito inviare messaggi di posta elettronica, ivi compresi messaggi spediti tramite cellulare, senza previo consenso del destinatario, a prescindere che questi sia imprenditore o consumatore, qualora tali messaggi vengano inviati a scopi di pubblicità diretta o siano indirizzati a più di 50 destinatari. Il principio del previo consenso viene meno solo laddove i recapiti siano stati comunicati al mittente in sede di atto di vendita o nell'ambito di un servizio destinato ai propri clienti, sotto ulteriori condizioni specifiche.

#### 5. Fornitura internazionale di merci e diritto di compravendita delle Nazioni Unite

(La Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di compravendita internazionale mobiliare) Il diritto delle Nazioni Unite si applica a tutti i contratti di compravendita di beni mobiliari conclusi fra le parti contrattuali (però non fra consumatori) che risiedono in diversi Stati parte della Convenzione. Il diritto di compravendita delle Nazioni Unite si applica solo nei casi in cui le parti contrattuali non abbiano specificatamente stabilito il diritto applicabile. Le parti contrattuali possono quindi escludere l'applicazione della Convenzione, discostarsi dalle sue disposizioni o modificarne gli effetti.

Qualora il contraente italiano e quello austriaco abbiano concordato l'applicabilità del diritto austriaco, occorre tener conto del fatto che tale decisione comporta l'applicabilità del diritto di compravendita delle Nazioni Unite, salvo ove espressamente escluso.

Il diritto di compravendita delle Nazioni Unite disciplina esclusivamente i criteri per la stipulazione di contratti di compravendita e i diritti e gli obblighi da essi risultanti per venditore e acquirente. Tale diritto definisce i concetti di offerta, accettazione, fornitura o fornitura ritardata, garanzia o risarcimento. Il diritto di compravendita delle Nazioni Unite stabilisce espressamente che la determinazione della validità del contratto in oggetto nonché gli effetti sulla proprietà della merce venduta non sono disciplinati dalla Convenzione, bensì dal diritto nazionale concordato o da applicare.

#### 6. Diritto applicabile per fornitura di merci al di fuori del campo di applicazione del diritto di compravendita delle Nazioni Unite

Qualora le parti contrattuali non abbiano concordato il diritto da applicare al contratto fra esse stipulato, la Convenzione di Roma del 1980, valida per l'Austria e per l'Italia in merito alle obbligazioni contrattuali, prevede che i contratti debbano essere valutati sulla base del diritto dello Stato in cui sussistono i legami più stretti. Qualora ad un contratto si applichi il diritto delle Nazioni Unite di compravendita (vedi punto 5), per questioni non disciplinate da quest'ultimo si applica anche la Convenzione di Roma.

Ai sensi della summenzionata Convenzione si presume che il contratto abbia i legami più stretti con lo Stato in cui la parte che eroga il servizio ha la sua residenza abituale o amministrativa alla data di stipulazione del contratto. Ciò significa per gli imprenditori italiani che, nel caso di fornitura di merci ad imprenditori austriaci, può essere applicato il diritto italiano anche senza specifico accordo. Occorre comunque esaminare il caso specifico.

Se invece la fornitura di beni mobiliari o l'erogazione di servizi avviene all'indirizzo di un consumatore, in mancanza di un accordo esplicito sul diritto applicabile prevale la legge dello Stato in cui tale consumatore risiede abitualmente.

#### 7. Condizioni generali in materia contrattuale negli affari internazionali

Ai fini della redazione di un contratto, gli imprenditori si servono spesso di "Condizioni generali in materia contrattuale", con cui determinano a priori clausole contrattuali essenziali, quali condizioni di pagamento e di consegna, questioni di responsabilità e di garanzia, clausole sul diritto applicabile e sul foro competente ed altre disposizioni. A tal merito è d'obbligo sottolineare che esse, al pari di altre disposizioni contrattuali, sono valide solo ove espressamente e concludentemente concordate dalle parti. Le condizioni generali contengono generalmente disposizioni sul diritto applicabile o il foro competente in caso di controversie.

#### a. Acquisizione di efficacia delle condizioni generali

Al fine di conferire alle proprie condizioni generali la più ampia validità possibile è consigliabile riportare le condizioni su tutti gli atti del contratto, quali moduli di ordine, moduli di offerta ecc., o a tergo di tali atti, nonché segnalarle al cliente, affinché quest'ultimo, indipendentemente dal fatto che si tratti di un imprenditore o un consumatore, possa prendere atto del contenuto.

##### *- contratti con consumatori*

Per i contratti stipulati con consumatori non sussiste alcun obbligo legale in virtù del quale tali contraenti debbano firmare le condizioni generali della controparte come segno di accordo. Si consiglia tuttavia di non affidarsi semplicemente ad un accordo concluso meramente in base alle condizioni generali in sede di stipulazione del contratto con il consumatore. Nonostante possa essere sufficiente inviare le condizioni generali senza correlarle di commento o spiegazione, è consigliabile illustrare in una lettera di accompagnamento lo scopo di tale invio.

##### *- contratti con imprenditori*

Anche nel caso di contratti stipulati con imprenditori è consigliabile includere già nel contratto scritto un rinvio alla validità delle condizioni generali nonché menzionare espressamente la validità delle condizioni generali in sede di stipulazione di un contratto verbale o allegarle al contratto in questione. Il riferimento alle condizioni generali deve assolutamente aver luogo prima della stipulazione del contratto o durante la stipulazione dello stesso.

##### *- consiglio*

Ai fini della validità delle condizioni generali, il diritto austriaco non prevede che le condizioni generali siano trasmesse al contraente contestualmente al contratto. Il diritto di compravendita delle Nazioni Unite, che può essere applicato a transazioni transfrontaliere con imprese austriache, è a tal merito più rigoroso e prevede la consegna contestuale delle condizioni generali. Poiché una diversa gestione degli affari nazionali e degli affari internazionali risulta meno praticabile, è consigliabile accludere sempre le condizioni generali al contratto o al modulo di ordine.

#### b. Condizioni generali contraddittorie

Nella pratica accade spesso che il venditore allega alla sua offerta le sue condizioni generali di vendita e l'acquirente acclude alla sua lettera d'accettazione le sue condizioni generali di acquisto. Quando ci si trovi dinanzi a casi di condizioni generali contraddittorie, gli effetti giuridici non sono sempre chiari e occorre perciò procedere ad un esame dei singoli casi per stabilire quando sono applicabili le condizioni generali del venditore e quando quelle dell'acquirente.

Nel caso in cui si applichi il diritto di compravendita delle Nazioni Unite, vale il principio dell'ultima parola ("last shot-rule"). In tal caso valgono in linea di principio le condizioni generali inviate con l'ultima offerta. Tuttavia anche in questo caso solo un esame del singolo caso può fornire una risposta chiara e inequivocabile.

#### c. Clausole contrattuali non ammesse

Ai sensi dell'articolo 864 del Codice civile austriaco (ABGB) le disposizioni delle condizioni generali di contenuto insolito non diventano parte integrante del contratto se comportano uno svantaggio per la controparte e se risultano imprevedibili malgrado il sussistere di specifiche circostanze, quali in particolare l'aspetto esteriore, salvo il caso in cui una parte contrattuale ne abbia fatta specifica menzione alla controparte. Si tratta di clausole

inaspettate, considerate nulle non a causa del loro contenuto ma in ragione del loro carattere inaspettato.

*- Il principio della trasparenza*

L'obbligo di trasparenza della legge sulla tutela del consumatore prevede che tutte le clausole sottoposte al consumatore all'interno di contratti o condizioni generali siano redatte in modo comprensibile e chiaro. Nel caso di contratti stipulati online, ai fini della validità delle condizioni generali, il contratto o il modulo di ordine devono contenere una nota inequivocabile ed immediatamente riscontrabile e le condizioni generali devono essere suddivise in modo leggibile e chiaro.

*- Il "buon costume"*

Se le clausole contenute in contratti o condizioni generali relegano il cliente in una posizione di svantaggio e comportano una grave sproporzione fra prestazione e controprestazione, esse sono da ritenersi contrarie al buon costume ai sensi dell'articolo 879 del Codice civile austriaco e sono pertanto nulle. Si intende nulla solo la singola clausola, non l'intero contratto. A tale merito l'esclusione contrattuale o la limitazione degli obblighi di risarcimento acquistano efficacia soltanto se non sono contrarie al buon costume nel caso in essere. Per i contratti stipulati con consumatori la legge austriaca sulla tutela dei consumatori (KSchG) contempla disposizioni dettagliate in merito alle possibilità di limitazione di responsabilità che contengono norme molto più severe rispetto a quelle applicabili agli imprenditori.

## **V. Sanzioni in caso di consegna di merce viziata, garanzia e risarcimento per difetti di prodotti**

### **1. La denuncia dei vizi**

Per i contratti stipulati fra commercianti il Codice delle Imprese (UGB), in vigore dal 1 gennaio 2007, obbliga l'acquirente ad avvertire un constatato vizio in "congruo termine" dopo la consegna della merce (pari al diritto di compravendita delle Nazioni Unite contemplato al punto IV.5), vale a dire quattordici giorni o anche di più in caso di merce la cui verifica viene considerata particolarmente complicata. Secondo l'ex Codice di commercio austriaco (*Handelsgesetzbuch*) era necessario un avvertimento "senza indugio".

La tempestività della denuncia dei vizi va esaminata caso per caso, tenendo conto del tipo di merce, della quantità, del tipo di imballaggio, ecc. Spetta all'acquirente dimostrare la tempestività dell'avvenuta notifica.

Qualora l'acquirente non comunichi la presenza di tali vizi in congruo termine, la merce sarà da ritenersi approvata. Se si tratta di vizi occulti, vale a dire vizi non riscontrabili dopo la consegna della merce, questi devono essere segnalati in congruo termine non appena rilevati. Tale obbligo di notifica di eventuali vizi dovrebbe consentire al venditore di sapere quanto prima se la sua fornitura è priva di vizi e se pertanto è andata a buon fine.

Per la denuncia dei vizi non è prevista alcuna forma determinata; essa può avvenire anche verbalmente (telefonicamente) o in modo concludente (semplicemente rispedito la merce). Per ragioni probatorie è consigliabile procedere per iscritto.

Le conseguenze legali derivanti da una denuncia dei vizi tardiva sono in particolare la perdita dei diritti di garanzia nonché dei diritti di risarcimento derivanti dal contratto. Contrariamente alla legge italiana, il diritto austriaco non fissa alcun termine entro il quale devono essere notificati eventuali vizi.

## 2. La garanzia

La legge austriaca in materia di garanzia reca gli emendamenti derivanti dal recepimento della Direttiva 99/44/CE. Il vizio sussiste laddove una prestazione contrattuale non è conforme al contratto o non presenta le qualità e le caratteristiche abituali di un bene dello stesso tipo o non è conforme alla descrizione fornita o al campione o modello presentato al consumatore. Nel caso di merce viziata devono essere considerate anche le dichiarazioni pubbliche del venditore o del produttore, in particolare nella pubblicità o nei manuali d'uso.

Poiché la legge prevede una garanzia, questa non deve essere concordata espressamente, a condizione tuttavia che si tratti di un affare o contrattazione a titolo oneroso. Non esiste garanzia nel caso di donazioni.

Il Codice civile austriaco, in caso di vizio, offre all'acquirente la possibilità di esigere la riparazione o la sostituzione della prestazione (merce o servizio). In alternativa l'acquirente può richiedere una debita riduzione sul prezzo nonché rescindere e risolvere il contratto, se

- la riparazione e la sostituzione sono impossibili, ad esempio poiché l'oggetto in causa non è più disponibile,
- la riparazione e la sostituzione sono inesigibili nei confronti dell'acquirente,
- la riparazione e la sostituzione comportano per il venditore una spesa relativamente elevata o
- il venditore non ha esperito il rimedio o non lo ha esperito entro un periodo ragionevole, ad esempio nel caso in cui non abbia adottato alcuna azione correttiva o se i suoi tentativi di riparazione non sortiscono risultati.

La pretesa di garanzia per beni mobiliari deve essere fatta valere dall'acquirente entro due anni dalla fornitura del bene. Fra imprese il termine può anche essere più corto.

L'onere probatorio del vizio è normalmente a carico dell'acquirente del bene. Se tale vizio si manifesta entro sei mesi dall'avvenuta consegna del bene, si presuppone che il vizio esistesse già al momento della consegna.

## 3. La responsabilità per danno da prodotti difettosi - risarcimento senza accertamento di colpa - sicurezza del prodotto

L'Austria è stata uno dei primi Paesi a recepire nel proprio ordinamento legislativo, già prima della sua adesione alla Comunità europea nel 1995, la Direttiva sulla responsabilità per danno da prodotti difettosi (85/374/CEE).

a. Cos'è la responsabilità per danno da prodotti difettosi?

In virtù della responsabilità per danno da prodotti difettosi il produttore, l'importatore, ma anche il commerciante (venditore) di un bene rispondono del danno causato da un difetto di un prodotto. La responsabilità per danno da prodotti difettosi è un sottotipo specifico del diritto di risarcimento danni.

Il principale vantaggio per colui che subisce il danno è che il produttore è responsabile, indipendentemente dalla prova della colpa. Pertanto non è essenziale stabilire se la colpevolezza (dolo o colpa) del danno può essere ascritta al produttore, all'importatore o al commerciante. La pretesa di risarcimento è valida perché il prodotto non offre la debita sicurezza.

La responsabilità riguarda in primo luogo il produttore, ma anche importatori e commercianti possono essere ritenuti responsabili. Inoltre non è essenziale che tra il soggetto danneggiato e il produttore (importatore, commerciante) sia stato stipulato un contratto.

L'aspetto particolare consiste nel fatto che le pretese possono essere fatte valere anche da persone danneggiate in modo casuale (passanti, ecc). La responsabilità per danno da prodotto difettoso non può essere né esclusa né limitata a svantaggio del consumatore.

Il risarcimento danni può aver luogo per lesioni mortali o alla salute riportate da persone fisiche (lesione personale) e per danni materiali (danno a cose). Vengono risarciti però solo danni causati a beni di consumo e non danni arrecati a beni aziendali. Nel caso di danno materiale si impone una franchigia di EUR 500,-- a carico della persona danneggiata. Oltre alla legge sulla responsabilità per danno da prodotti difettosi, si può esigere un risarcimento a seguito di un difetto di prodotto anche in virtù dei principi generali della responsabilità aquilana.

Rispetto ad altri Paesi europei, quali ad esempio l'Italia, la Corte suprema austriaca ha già emesso diverse decisioni in merito alla legge sulla responsabilità per danno da prodotti difettosi, a riprova della grande importanza pratica di tale materia.

#### b. L'importanza delle avvertenze

Nel quadro della responsabilità di prodotto le avvertenze svolgono un ruolo particolarmente importante. Particolare attenzione viene rivolta alla presentazione del prodotto. Tra le informazioni fornite nelle avvertenze vi sono anche riferimenti in merito alla fonte dalla quale si traggono le informazioni sulle proprietà o l'utilizzo del prodotto, ad esempio spot televisivi e radiofonici, cataloghi, manuali di uso, fogli illustrativi, descrizioni di montaggio o avvertenze riportate sul prodotto stesso. Se tali avvertenze non sono esaurienti, possono essere considerate come un difetto del prodotto del quale risponde il produttore.

#### c. Sicurezza del prodotto

La nuova legge sulla sicurezza del prodotto ha recepito a livello nazionale la Direttiva relativa alla sicurezza generale dei prodotti 2001/95/CE. Mentre conformemente a quanto disposto dalla legge sulla responsabilità per danno da prodotto difettoso il danno causato deve essere risarcito, la legge in materia di sicurezza del prodotto dispone che gli imprenditori sono tenuti ad adottare misure atte a limitare o eliminare i rischi inerenti ad un prodotto. Queste misure possono comprendere persino il ritiro delle merci dal mercato, nonché azione di ritiro del prodotto su richiesta delle autorità e sanzioni pecuniarie in caso di inadempimento.

## **VI. Opportunità di distribuzione**

Per promuovere la vendita dei propri prodotti e servizi sul mercato austriaco, gli imprenditori italiani hanno varie possibilità. Si illustrano qui di seguito tre tipologie di distribuzione che non implicano la creazione di una propria impresa in Austria.

### 1. Il rappresentante di commercio

Nel 1993 il contratto di agenzia ha recepito nella legislazione austriaca la Direttiva 86/653/CEE destinata al coordinamento del diritto in materia di rappresentante di commercio.

#### a. Chi è il rappresentante di commercio?

Un rappresentante di commercio è una persona fisica o giuridica che è stata incaricata da un imprenditore ad agire da intermediario o a concludere affari (ad eccezione di affari immobiliari), che agisce sempre in nome e per conto di tale imprenditore ed esercita questa attività come libero professionista.

Il rappresentante di commercio agisce in nome dell'imprenditore e non in nome proprio e deve esercitare tale attività come libero professionista, vale a dire che deve operare di propria iniziativa e ricercare indipendentemente possibilità di intermediazione o di conclusione di affari.

In certi casi l'attività di un rappresentante di commercio è da considerarsi attività dipendente. I relativi criteri non sono stabiliti da disposizioni di legge, ma si incontrano soprattutto nella giurisprudenza. Se, ad esempio, il rappresentante di commercio è tenuto a seguire le disposizioni impartitegli da terzi o fa parte dell'impresa del preponente, non è considerato libero professionista. I rappresentanti di commercio che non agiscono come liberi professionisti sono considerati dipendenti e non sono soggetti al diritto di agenzia, bensì alle disposizioni del diritto del lavoro, in particolare alla normativa in materia di lavoro dipendente.

I rappresentanti di commercio liberi professionisti sono equiparabili ai lavoratori dipendenti allorché sussiste un rapporto di dipendenza non personale ma economico con l'imprenditore. Ciò avviene ad esempio quando il rappresentante di commercio dipende per il proprio mantenimento dalla retribuzione corrisposta dal preponente.

Se l'attività del rappresentante di commercio è da considerarsi attività dipendente, un accordo sul foro competente è inefficace ancora prima del verificarsi della controversia vera e propria. Se in occasione della stipulazione di un contratto di agenzia tra un'impresa italiana e un rappresentante di commercio austriaco le parti eleggono un tribunale italiano come foro competente, tale accordo è da ritenersi nullo se il rappresentante di commercio, durante il processo in tribunale, prova che effettivamente ha svolto la sua attività come dipendente. Il vantaggio per il rappresentante di commercio consiste nel fatto che può adire il tribunale del suo luogo di residenza (Austria) nonché essere citato in giudizio solo dinanzi a tale tribunale.

**b. La pretesa di provvigione e clausole ammesse**

Al rappresentante di commercio spetta normalmente una provvigione per ogni operazione commerciale conclusa grazie al suo intervento.

I rappresentanti possono anche esercitare per conto di più imprese. Malgrado non esista un divieto di concorrenza a livello legale, l'attività svolta a favore di un altro preponente non deve comportare svantaggi per il proprio preponente. Il rappresentante di commercio è perciò tenuto a rispettare gli interessi del proprio preponente. Al rappresentante di commercio è fra l'altro vietato accettare una remunerazione da parte di una terza persona, con la quale sia in corso un'intermediazione o con la quale stia concludendo affari a favore del preponente. La violazione di tali obblighi può costituire causa grave, che rende impossibile il prosieguo del rapporto contrattuale e che può giustificare la risoluzione immediata del contratto.

Sono in ogni caso nulle le clausole di concorrenza che limitano il rappresentante di commercio nella sua attività commerciale dopo l'estinzione di un contratto.

**c. Pretese del rappresentante di commercio dopo l'estinzione del contratto**

In presenza di condizioni specifiche, il rappresentante di commercio può esigere un adeguato compenso anche dopo l'estinzione del contratto. Questo avviene anche dopo l'estinzione del contratto nel caso in cui

- il rappresentante di commercio abbia procacciato all'imprenditore nuovi clienti o abbia ampliato in modo considerevole rapporti d'affari già esistenti;
- l'imprenditore abbia beneficiato di notevoli vantaggi anche dopo l'estinzione del contratto;
- la corresponsione del compenso è da ritenersi equa, considerate tutte le circostanze, in particolare le provvigioni perse.

Al rappresentante non spetta alcun compenso nel caso in cui recede dal contratto ingiustificatamente o nel caso in cui il preponente risolve il contratto per gravi motivi o errori ascrivibili al rappresentante di commercio.

L'ammontare del compenso corrisponde al massimo ad una retribuzione annuale calcolata sulla media degli ultimi cinque anni o sulla minore durata totale del rapporto contrattuale.

## 2. Il concessionario

Per incrementare il giro d'affari gli imprenditori possono agire in modo autonomo tramite filiali o società affiliate o avvalersi di un rappresentante di commercio, come trattato al punto 1 di cui sopra. Un'ulteriore possibilità consiste nell'ampliare il proprio sistema di distribuzione tramite un concessionario austriaco. Il diritto austriaco non prevede un quadro giuridico relativo alle condizioni inerenti all'attività del concessionario. Nei paragrafi successivi si riporta una breve panoramica:

### a. Chi è il concessionario?

In poche parole il concessionario è

- un commerciante (persona fisica o giuridica)
- che acquista merci del suo partner contrattuale e
- le distribuisce in nome e per conto proprio
- in una determinata zona.

La specificità sta nel fatto che il concessionario è integrato in un sistema di vendita, ma si assume personalmente le responsabilità connesse alla vendita e al credito. Rappresenta e promuove i prodotti di una determinata impresa, cerca di promuoverne le vendite nei limiti delle sue possibilità e di mettere in risalto negli affari anche il nome ed i marchi del suo partner. Contrariamente al rappresentante, il concessionario stesso deve provvedere all'immagazzinamento, al trasporto, al finanziamento dell'attività di vendita, ecc.

### b. Pretese dopo l'estinzione del contratto

Diversamente dal rappresentante di commercio, il concessionario agisce in nome e per conto proprio. Dopo l'estinzione del contratto, perciò, non può generalmente far valere pretese di retribuzione. Nei contratti di concessione si trovano però spesso clausole tipiche di contratti di agenzia: il concessionario deve attenersi alle indicazioni impartitegli, deve fornire informazioni, non può offrire prodotti concorrenziali o li può offrire solo previo consenso. Il fatto che il concessionario faccia parte della società di distribuzione dei prodotti da diffondere del suo partner contrattuale può comportare un diritto di retribuzione anche dopo l'estinzione del contratto, così come avviene per il rappresentante di commercio.

## 3. Il franchising

Se un'impresa desidera promuovere i suoi prodotti tra i consumatori finali, ma non intende costruire un proprio sistema di vendita per motivi finanziari, è consigliabile un sistema di franchising, sia dal punto di vista economico che da quello giuridico. In Austria il sistema del

franchising non è disciplinato da disposizioni giuridiche. La sua importanza particolare è però fuori dubbio.

a. Cos'è un contratto di franchising?

I franchisee sono imprenditori giuridicamente autonomi, il franchisor tuttavia ha la possibilità di farsi attribuire vaste competenze nei singoli contratti. Per il franchisor il vantaggio principale consiste nel fatto di non dover realizzare un sistema di distribuzione, perché questo viene organizzato in gran parte dal franchisee secondo le istruzioni impartite dal franchisor.

Il franchisee ha il vantaggio di potersi avvalere di un'immagine e di un nome conosciuti; è tenuto a rappresentare la merce o le prestazioni da distribuire in una forma precisa e il suo negozio è arredato secondo criteri specifici ed univoci. Tale forma speciale di presentazione differenzia l'impresa del franchisee dall'impresa di un concessionario.

In poche parole: nel contratto di franchising il franchisor

- riserva al franchisee il diritto di usare diritti di marchio, brevetti e di altri beni immateriali e mette a sua disposizione il suo know-how,
- mentre il franchisee distribuisce in nome e per conto proprio, secondo le istruzioni del franchisor, i prodotti contemplati dal contratto e
- versa un compenso al franchisor.

b. Cosa si può concordare?

Le condizioni inserite in un contratto di franchising solo raramente sono trattate singolarmente tramite i partner di franchising, perché con il franchising si mira ad un'immagine unica sul mercato. Nel caso di contratti di franchising bisogna perciò sempre esaminare che tali condizioni siano conformi alle pertinenti norme austriache ed europee.

I contratti di franchising generalmente sono nulli se comportano uno svantaggio grave per il franchisee. Pertanto occorre esaminare attentamente gli aspetti del vincolo di subordinazione, del compenso da corrispondere per le forniture del franchisor e la possibilità di estinguere il contratto di franchising. Nell'esaminare l'adeguatezza delle disposizioni contrattuali occorre valutare gli interessi del franchisor e di quelli del franchisee. Seguono alcuni chiari esempi:

- il franchisee non può essere obbligato a ricevere regolarmente grandi quantità di merce indipendentemente dal successo commerciale della sua attività. Determinate clausole di approvvigionamento possono essere ammesse al fine di garantire la qualità della merce;
- i diritti d'ispezione e di controllo del franchisor non possono comportare un controllo totale sull'attività e l'organizzazione interna del franchisee in quanto ciò costituirebbe una limitazione alla sua autonomia economica;
- non è consentito vincolare il franchisee con un contratto di durata eccessivamente lunga. I termini di preavviso troppo brevi possono altresì ritenersi nulli in considerazione degli investimenti fatti dal franchisee;
- il franchisor non può rifiutarsi di riprendere la merce presente in magazzino al momento della risoluzione del contratto, se non aiuta il franchisee in nessun altro modo a vendere la merce.

## **VII. L'applicazione del diritto in Austria - recupero crediti**

Dalla questione del diritto applicabile, trattato al punto IV 5, occorre distinguere la questione del foro competente in caso di controversie. Alle parti contrattuali è consigliato eleggere già al momento delle trattative un tribunale da adire in caso di controversie, cioè stabilire un foro competente. A tal fine si può eleggere quale foro di competenza un tribunale statale o un tribunale arbitrale privato.

### 1. Foro competente

#### a. Italia o Austria?

Qualora le due parti contrattuali non abbiano eletto un foro competente, né abbiano scelto di avvalersi di un tribunale arbitrale, si pone la questione del foro competente. Nelle questioni giuridiche transnazionali fra l'Austria e l'Italia, occorre ricordare in primo luogo il Regolamento 44/2001/CEE del 22.12.2000. Ai sensi di tale regolamento, le persone domiciliate nel territorio di un determinato Stato membro sono di solito convenute, a prescindere dalla loro nazionalità, davanti ai giudici di tale Stato membro.

Oltre a tale principio generale, il regolamento contiene specifiche disposizioni aggiuntive. In materia contrattuale la persona domiciliata nel territorio di uno Stato membro può essere convenuta in un altro Stato membro, davanti al giudice del luogo in cui è stata eseguita l'obbligazione dedotta in giudizio. Nel caso della compravendita di beni, il luogo d'esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati consegnati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto, mentre nel caso di prestazione di servizi si tiene conto del luogo in cui i servizi sono stati prestati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.

#### b. La competenza del tribunale secondo l'ordinamento austriaco

Se sulla base del summenzionato regolamento non può essere stabilito il tribunale competente in Austria o se una controversia non presenta legami con un'altra giurisdizione, la legge austriaca prevede specifiche norme in materia di competenza.

Di norma, in assenza di speciali disposizioni di legge, la competenza per le persone fisiche viene stabilita in base alla residenza o al domicilio consueto mentre per le persone giuridiche si tiene conto della sede sociale del convenuto.

Per le cause di recupero crediti la competenza in materia spetta alle preture per cause il cui valore massimo ammonta a EUR 10.000,--. Una causa il cui valore supera l'importo di EUR 10.000,-- deve essere promossa davanti al tribunale competente per territorio.

### 2. Il procedimento giudiziario

#### a. Come si avvia il procedimento giudiziario?

I procedimenti dinanzi ai tribunali austriaci iniziano con un'azione legale intrapresa presso il tribunale competente, notificata per posta o personalmente. Dopo l'inoltro dell'atto di querela, la pretura o il tribunale trasmette la notifica al convenuto per posta, così come tutti gli altri atti giudiziari.

Dal momento dell'avvenuta notifica del rispettivo atto al convenuto iniziano a decorrere i termini processuali. Qualora il tribunale o la legge stabiliscano una scadenza per intraprendere una determinata azione, tale scadenza è da ritenersi rispettata se l'atto in questione viene consegnato all'ufficio postale o se viene spedito l'ultimo giorno del termine

previsto. Non conta la data in cui il tribunale effettivamente riceve l'atto in quanto fa fede la data del timbro postale.

b. Come avviene la notificazione degli atti fra l'Italia e l'Austria?

Se un'azione è presentata davanti ad un tribunale competente di uno Stato in cui il convenuto non ha né la sua residenza né la sua sede sociale, ai fini della notifica valgono le disposizioni del Regolamento CE 1348/2000 relativo alla notificazione e alla comunicazione degli atti giudiziari ed extragiudiziali in materia civile o commerciale negli Stati membri. Il regolamento ha per oggetto la rapida trasmissione di atti fra Stati membri a fini della notificazione al relativo destinatario.

I relativi atti, nonché la restante documentazione non devono essere né autenticati né devono presentare un'altra forma. A tutela del destinatario essi devono tuttavia essere redatti nella lingua ufficiale dello Stato membro ricevente o in un'altra lingua che il destinatario comprende. In caso contrario il ricevente può rifiutare di ricevere l'atto.

Agli attori si consiglia di trasmettere al tribunale, assieme alle azioni, anche la relativa traduzione, salvo i casi in cui il ricevente comprende la lingua in cui è redatto l'atto. In tal caso il ricevente non può rifiutare in modo legittimo il ricevimento dell'atto. Un cittadino italiano che non capisce la lingua tedesca può ad esempio rifiutare il ricevimento di un atto redatto esclusivamente in tedesco, con il quale si avvia un procedimento civile davanti ad un tribunale austriaco, se all'atto non è stata allegata la relativa traduzione in lingua italiana.

c. Comparsa di risposta e procedimento giudiziario ordinario

Dopo la regolare notifica di un'azione presentata davanti ad un tribunale austriaco, il convenuto ha diritto alla comparsa di risposta entro il termine di quattro settimane. Se il convenuto non rispetta tale scadenza o non si presenta alla prima udienza in tribunale, il giudice su istanza dell'attore emana una sentenza in contumacia. Essa passa in giudicato se il convenuto non solleva obiezioni né ricorre in appello contro la sentenza notificatagli regolarmente entro il termine prestabilito. Con una sentenza passata in giudicato si avvia la procedura di esecuzione.

Se il convenuto presenta davanti al tribunale la comparsa di risposta entro i termini stabiliti, il giudice avvia la procedura ordinaria di cognizione, fissando una data per la cosiddetta "udienza preparatoria". Nel rispetto dell'obbligo di presentazione puntuale della comparsa di risposta disciplinato dal Codice di procedura civile austriaco e finalizzato all'accelerazione del dibattimento, già all'inizio del procedimento le parti sono tenute a presentare in modo completo e definitivo le prove a sostegno della loro posizione.

Se nel corso del procedimento vengono presentate nuove argomentazioni o prove, il tribunale può respingerle se ritiene che esse avrebbero dovuto essere presentate prima o se ritiene che prendendole in considerazione si rallenta di molto il procedimento. È da sottolineare che per i procedimenti civili in Austria vige il divieto di addurre nuove prove o nuovi elementi in sede di udienza di appello e occorre presentare tutti gli atti, i rilievi e le prove in sede di procedimento di prima istanza.

Sono gli avvocati stessi che richiedono ai loro assistiti di trasmettere loro l'intera documentazione e tutte le prove prima ancora di promuovere l'azione legale o prima della presentazione della comparsa di risposta. Solo lo studio degli atti permette all'avvocato di determinare una strategia di procedimento di concerto con il suo assistito.

L'udienza preparatoria, cioè il primo dibattimento, serve al tribunale per discutere con le parti dei rispettivi rilievi e argomentazioni. Il giudice di norma si adopera affinché le parti

giungano ad un accordo. Se ciò non avviene, si stabilisce un programma processuale; sono ad esempio nominati i testimoni da convocare, è stabilito l'interrogatorio delle parti e si procede alla nomina dei periti. Se il tribunale accoglie la causa alla conclusione del procedimento, la richiesta di avvio della procedura di esecuzione può essere inoltrata soltanto una volta che la sentenza passa in giudicato. Le parti possono impugnare la sentenza ricorrendo in appello.

### 3. Procedimenti particolari

#### a. Il decreto ingiuntivo

Il decreto ingiuntivo è un sistema rapido ed economico per recuperare crediti in Austria da debitori fino ad un importo massimo di EUR 30.000,-. Tale procedura non può essere applicata al debitore con residenza, sede o domicilio ordinario in Italia. Tale procedura risulta particolarmente rapida in ragione del fatto che il decreto ingiuntivo è trasmesso dagli avvocati, mediante apposito sistema elettronico, al tribunale competente.

Dopo il ricevimento del decreto ingiuntivo il tribunale ne valuta l'ammissibilità. Il decreto ingiuntivo non è ammissibile se i termini di pagamento non sono ancora decorsi o se il credito non è ancora esigibile. Se il tribunale accoglie l'azione, emana un'ingiunzione di pagamento senza udire il convenuto. Tale ingiunzione intima al convenuto di corrispondere all'attore l'importo richiesto con interessi di mora e spese o a ricorrere contro tale ordinanza entro e non oltre quattro settimane dalla data di avvenuta ricezione.

In caso di mancato ricorso, l'attore può richiedere l'avvio del procedimento di esecuzione, una volta che l'ingiunzione di pagamento diventa esecutiva. In caso di ricorso entro i termini, l'ingiunzione di pagamento decade e si apre in tal modo il procedimento ordinario. Il procedimento si svolge conformemente alle disposizioni in materia di procedimento ordinario (vedi precedente punto 2.c.).

#### b. Il procedimento in caso di cambiali e assegni

Come nel caso della procedura ingiuntiva, anche per cambiali e assegni è prevista una procedura rapida per il recupero di crediti il cui importo è superiore a EUR 30.000,-. Il tribunale verifica che la cambiale o l'assegno soddisfa i criteri di validità ed autenticità e emana - senza udire il convenuto - un'ingiunzione di pagamento. Se il convenuto non corrisponde entro 14 giorni l'importo della cambiale inclusi interessi e spese o non si oppone entro la decorrenza dei termini, l'ingiunzione passa in giudicato e costituisce titolo di esecuzione.

In caso di ricorso da parte del convenuto, si avvia il procedimento ordinario (di cui al sopraccitato punto 2.c.). Può essere richiesta un'esecuzione provvisoria anche in caso di ricorso da parte del convenuto.

### 4. L'esecuzione di sentenze emesse da tribunali italiani

Qualora una sentenza emessa da un tribunale italiano nei confronti di un debitore con residenza, sede o domicilio ordinario in Austria sia già passata in giudicato, può essere richiesta l'esecuzione della sentenza in Austria dinnanzi ad un tribunale austriaco.

Spesso occorre adire tribunali di altri Stati ed eseguire la sentenza in questione una volta concluso il procedimento in un altro Stato.

Ai sensi del Regolamento CE 44/2001, una decisione emanata in uno Stato membro dell'UE è riconosciuta anche in un altro Stato membro senza la necessità di un procedimento specifico per l'esame del titolo straniero. La sentenza emanata in un altro Stato deve però prima essere

dichiarata esecutiva secondo le leggi dello Stato di origine. Inoltre deve essere dichiarata esecutiva su istanza della parte interessata anche dinnanzi ad un tribunale austriaco. A tale scopo la sentenza straniera non deve necessariamente passare in giudicato, basta una sentenza dichiarata temporaneamente esecutiva. La domanda deve essere redatta nella lingua del paese in cui viene avviata la procedura esecutiva; se il preponente non risiede in Austria né ha la sua sede sociale in tale Paese, è tenuto a nominare un domiciliatario.

Un'ulteriore condizione per l'esecuzione in Austria riguarda le disposizioni dettagliate contenute nella sentenza stessa, ovvero creditore, debitore, ammontare esigibile e altri eventuali obblighi del debitore devono essere chiaramente menzionati nella sentenza.

#### 5. La procedura fallimentare

Se il debitore è insolvente e nei suoi confronti è stata già dichiarato fallimento, non occorre intentare una causa bensì è necessario redigere un'istanza di ammissione al passivo. I debitori insolventi devono richiedere l'apertura della procedura fallimentare allorquando sussistono le condizioni previste dalla legge. In presenza di talune circostanze specifiche stabilite dalla legge, anche un creditore può richiedere l'apertura della procedura fallimentare.

Se il giudice fallimentare accoglie tale richiesta, si avvia la procedura fallimentare. Avviato il procedimento fallimentare, vengono sospesi gli altri procedimenti contro il debitore dinanzi ad altri tribunali e bloccati tutti i pignoramenti giudiziari pendenti. Si può far valere la propria pretesa, già portata dinnanzi al tribunale o un oggetto di procedimento esecutivo dopo la sospensione o il blocco derivanti dalla procedura fallimentare, segnatamente alle spese processuali.

I creditori devono trasmettere le loro pretese creditizie al tribunale fallimentare competente entro i termini previsti. I creditori con domicilio e sede all'estero devono nominare un domiciliatario residente in Austria. Le pretese creditizie trasmesse al tribunale sono esaminate dal curatore fallimentare che ne valuta l'eventuale ammissibilità. Qualora il curatore fallimentare giudichi un credito inesigibile, il creditore può procedere ad un'azione di accertamento nei suoi confronti o ricorrere alle vie legali qualora le sue richieste siano già esecutorie.

Il curatore fallimentare deve far sì che il patrimonio del debitore sia valutato al meglio. La ripartizione della massa fallimentare può essere posticipata se l'amministratore fallimentare intenta ricorsi contro creditori i cui crediti siano stati saldati dopo la constatazione dell'insolvenza del debitore riducendo pertanto la massa fallimentare in modo ingiustificato.

Fatta eccezione per talune pretese creditizie soddisfatte in anticipo e per intero, nella misura del possibile, il creditore di norma riceve in sede di procedura fallimentare solo una percentuale della pretesa creditizia. Se il creditore ha fornito beni mobili con riserva di proprietà può richiedere la totale restituzione di tali beni, non dovendosi dunque accontentare di vedersi corrispondere solo una percentuale del credito in essere.

Dopo la ripartizione del patrimonio il fallimento è chiuso. Se il credito iscritto al passivo durante il procedimento fallimentare non è stato espressamente contestato neanche dal debitore, il creditore può persino esigere la parte di credito non corrisposta in sede di procedimento fallimentare attraverso una successiva procedura esecutiva nei confronti del debitore.

*Dott. Andreas Eustacchio*

## **VIII. Manuale per le esportazioni dall'Italia all'Austria dal punto di vista dell'imposta sul fatturato**

1. Il caso dell'esportazione di prodotti e servizi dall'Italia all'Austria rimane nell' ambito degli scambi commerciali interni all'Unione Europea, ma ai fini dell'imposta sul fatturato, trattandosi di un territorio soggetto ad un altro sistema fiscale, vi sono delle procedure particolari che gli imprenditori italiani devono seguire

Bisogna innanzitutto distinguere due tipi di fatture fra i suoi documenti relativi all'Austria fatture in uscita, per le esportazioni verso l'Austria e fatture in entrata da parte di aziende fornitori austriaci, quando si è usufruito di alcuni servizi oppure sono stati acquistati dei beni in Austria.

2. Per la vendita di beni (esportazioni) in Austria (oppure ad austriaci) esistono le seguenti possibilità:

- 2.1 I beni vengono venduti ad un'azienda austriaca e consegnati in Austria:

L'esportatore italiano fattura i suoi beni senza IVA e senza Mwst. (il corrispondente austriaco della IVA italiana), ma sulla fattura scrive una nota indicante "Art. 28 c della 6ª direttiva IVA", per spiegarne tale mancanza.

Inoltre sulla fattura devono comparire: la partita IVA italiana e l'UID austriaco (equivalente della P.IVA italiana), quindi due numeri.

- 2.2 L'imprenditore italiano vende in Italia ad un privato austriaco, il quale porta i beni nel suo Paese oppure li fa ritirare da un vettore;

in questo caso l'imprenditore italiano emette una fattura al cliente aggiungendo all'importo l'IVA italiana;

- 2.3 L'imprenditore italiano vende beni a privati (e non ad aziende) austriaci spedendoli o facendoli pervenire all'indirizzo del cliente privato attraverso mezzi propri.

In tal caso si distinguono due possibilità:

a) per esportazioni verso l'Austria fino ad un valore di € 100.000,- („limite di consegna"), l'imprenditore italiano deve tassare il suo fatturato in Italia con l'IVA italiana (come sopra al punto 2.2).

b) per esportazioni di un valore superiore ai € 100.000,- („limite di consegna"), invece, l'esportatore italiano, sulla sua fattura, deve aggiungere all'importo netto l'IVA austriaca (generalmente del 20 %). In Austria egli deve inoltre dichiarare e pagare all'ufficio delle imposte di Graz (ufficio competente in Austria per le aziende estere) l'IVA austriaca. Questo caso prende il nome di "vendita per corrispondenza", anche se non si vende per catalogo.

3. Anche nel caso che l'imprenditore italiano non si tenuto a pagare imposte in Austria (vedi punti 2.2 e 2.3.1), può ritrovarsi nella sua contabilità delle fatture maggiorate di Mwst. (IVA austriaca) emesse nei suoi confronti da imprenditori austriaci, per esempio nel caso in cui abbia effettuato dei viaggi in Austria o abbia esposto presso una fiera in Austria, come potrebbero essere per esempio: scontrini di stazioni di

servizio, officine meccaniche, fiere, alloggi, lavori di falegnameria presso stand fieristici ecc.

L'imprenditore italiano allora può richiedere al fisco austriaco il rimborso dell'IVA austriaca su queste fatturazioni presentando la domanda all'ufficio delle imposte di Graz consegnando la seguente documentazione

- i documenti originali (che verranno poi restituiti)
- il certificato di iscrizione dell'azienda italiana nel Registro delle imprese (visura ordinaria della Camera di Commercio)
- il modulo "U5" (vedi allegato)

4. Gli imprenditori italiani che devono pagare la Mwst. in Austria perchè hanno superato il „limite di consegna “ di €100.000,-- (vedi punto 2.3), possono, al momento della denuncia all'ufficio delle imposte di Graz, far valere l'IVA sulle suddette fatture, come imposta a dedurre per quei mesi e quindi versare solo il saldo.

5. Questioni particolari

5.1 Gli esportatori italiani che vendono autoveicoli nuovi ad acquirenti privati austriaci devono procedere esattamente come descritto sopra al punto 2. Solo l'acquirente privato austriaco è obbligato a operare come un imprenditore, cioè a pagare l'imposta sugli acquisti. Questo comunque non interessa l'esportatore italiano.

5.2 Un esportatore italiano che vende beni in Austria soggetti a un'imposta austriaca sul consumo deve operare esattamente come descritto al punto 2. L'acquirente austriaco, però, deve essere autorizzato all'acquisto di questi beni e nel caso egli sia l'acquirente commerciale deve esibire il proprio numero accisa. Perciò l'esportatore italiano deve scrivere sulla fattura non solo la propria IVA, ma anche l'UID austriaco („ATU1.....8; a 8 cifre“) e il numero accisa („ATV1.....10; a 10 cifre“) dell'acquirente austriaco.

6. Se la consegna di beni dall'Italia all'Austria è finalizzata all'utilizzo proprio da parte dell'azienda italiana, trattandosi di trasferimento provvisorio, non ha conseguenze per quanto riguarda l'IVA. E questo il caso che si presenta in occasione di un'esposizione durante una fiera o quando gli attrezzi per le costruzioni vengono riportati in Italia dopo l'ultimazione dei progetti costruttivi.

Se invece gli oggetti portati in Austria, inizialmente per l'utilizzo proprio, poi rimangono nel Paese come nel caso di beni trasportati in un magazzino oltre confine per essere da lì smerciati, di attrezzature destinate ad una fiera ma poi vendute durante la stessa, o ancora di materiale consegnato in cantiere proprio ma fatturato al committente, l'azienda italiana deve presentare la dichiarazione della Mwst. all'ufficio delle imposte di Graz.

7. Sulle fatture austriache di importo superiore a € 10.000,-- che l'imprenditore italiano riceve dal fornitore austriaco devono essere indicati l'UID del fornitore austriaco e la P.IVA del cliente italiano. Per importi inferiori ai € 10.000,--, invece, sulla fattura austriaca deve essere indicato solo l'UID austriaco.

8. Un imprenditore italiano fornisce può fornire non solo merci ma anche servizi di varia natura, come riparazioni, attività di montaggio, trasporto

Ad esempio nel caso di una riparazione di un tetto di un privato l'imprenditore italiano deve calcolare la l'IVA austriaca, dichiararla e pagarla presso l'ufficio delle imposte di Graz.

Se però colui per il quale viene effettuato la riparazione del tetto è un imprenditore non bisogna applicare la l'IVA austriaca. In base al „Reverse Charge“ (§ 19 legge austriaca sull'IVA), presentando un numero di partita IVA austriaca e italiana, l'imprenditore italiano non applica l'IVA austriaca sulla fattura, in quanto questa viene dichiarata dall'imprenditore austriaco per l'imprenditore italiano (liquidità neutrale, perchè l'austriaco ha deduzioni IVA per lo stesso importo).

*Dott. Dieter Birnbacher*

## **IX. Etichettatura dei prodotti alimentari**

### **Introduzione**

L'Austria ha aderito all'Unione Europea nel 1995. Per creare uno spazio di libera circolazione dei prodotti alimentari e per eliminare gli ostacoli alla concorrenza nel mercato CEE, le diverse norme giuridiche dei singoli Stati in materia di etichettatura dei prodotti alimentari sono state armonizzate nella direttiva sull'etichettatura 79/112/CEE (ora 2000/13/CE). La direttiva sull'etichettatura è stata recepita nella legislazione austriaca con il decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari. In questo sono state integrate anche le disposizioni della direttiva 89/396/CEE relativa alle diciture o marche che consentono di identificare la partita alla quale appartiene una derrata alimentare e della direttiva 94/54/CEE relativa al contenuto di gas nelle confezioni (Packgasrichtlinie). Il decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari fissa le modalità e il contenuto dell'etichetta, stabilendo cosa deve essere riportato su questa. Con l'emendamento del 2003 sono entrati a far parte dell'ambito di applicazione del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari anche i prodotti a base di cacao e cioccolato. Sono state inoltre introdotte nuove norme di etichettatura per l'uso di chinino e caffeina come aromi e di caffeina in quantità superiori a 150 mg/l. Nel 2005 è stata inserita l'"etichettatura per allergici" (emendamento del 2005 al decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari, BGBl II Nr. 111/2005).

Per le merci che vengono consegnate ad uno stadio precedente al consumatore finale o a strutture per la collettività, possono essere inseriti nei documenti di accompagnamento i sotto descritti elementi di etichettatura (§ 4 e 5 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari). La descrizione nei documenti di accompagnamento presuppone che poi siano presenti sull'imballaggio esterno la denominazione di vendita, la ragione sociale e l'indirizzo del fabbricante, del confezionamento o del venditore, la durata minima del prodotto ossia la data limite di consumo e la partita di appartenenza.

### **Norme giuridiche generali**

1. Prodotti che devono essere etichettati (§ 1 par. 1 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):
  - Tutti i generi alimentari e prodotti destinati al consumo confezionati
  - Quelli non soggetti ad ulteriori lavorazioni
  - Quelli destinati al consumatore finale o a strutture per la collettività (per esempio locali adibiti a ristorazione, mense).

Per "confezionati" si intendono i prodotti il cui contenuto non può essere aumentato o diminuito senza aprire o modificare la confezione.

2. Eccezioni (§ 1 par. 1 e § 2 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):
  - Prodotti soggetti alla regolamentazione della legge sul vino del 1999 nella sua versione definitiva
  - Prodotti che vengono confezionati in presenza del venditore
  - Prodotti che vengono confezionati per la preparazione alla vendita quando sono destinati ad un breve stoccaggio (massimo 48 ore) per la consegna diretta al consumatore finale.

3. Come deve essere l'etichettatura (§ 3 par. 1 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):

Gli elementi sull'etichetta devono essere

- di facile comprensione
- facilmente leggibili
- non cancellabili

e non devono

- essere nascosti o separati da altre indicazioni.

Con "di facile comprensione" si intendono in Austria, secondo l'opinione corrente dominante, le indicazioni in lingua tedesca. Fanno eccezione le espressioni di uso comune (per esempio: "made in", "ketchup", "cornflakes", "chewing gum", "energy drink"), quelle intraducibili e quelle facilmente comprensibili a causa della somiglianza della scrittura.

Il decreto non indica chiaramente quando un'etichetta è considerata "facilmente leggibile". Come parametro di riferimento viene preso il consumatore dotato di una vista normale in condizioni di luce e illuminazione medie che deve fare sforzi accettabili per leggere. Il decreto sull'imballaggio prevede particolari dimensioni di scrittura per l'indicazione della quantità nominale.

4. Dove devono essere inserite le indicazioni (§ 3 par. 1 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):

- In un posto ben visibile
- Sulla confezione o sull'etichetta

5. Unico campo visivo (§ 3 par. 2 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):

I seguenti elementi devono figurare nello stesso campo visivo, in modo tale da poter essere "riconoscibili a prima vista" da parte del consumatore:

- Denominazione di vendita
- Il termine minimo di conservazione
- La quantità nominale
- La percentuale di alcol contenuto

6. Cosa deve riportare l'etichetta (§ 4 del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari):

Denominazione di vendita:

La denominazione di vendita è definita dalle norme giuridiche vigenti (per esempio dalle normative della CE, norme nazionali).

Ragione sociale ed indirizzo:

dell'impresa produttrice o confezionatrice o di un venditore insediato in un Paese CEE.

Luogo di origine o provenienza:

se la mancanza di questo dato può indurre in errore i consumatori sull'effettiva provenienza del prodotto. Modifica rispetto alla direttiva sull'etichettatura 2000/13/CE: nel caso di

prodotti provenienti da Stati terzi deve essere sempre indicato il luogo di provenienza. Secondo informazioni del Ministero austriaco competente in materia, questo obbligo sussiste tuttavia soltanto per i prodotti che arrivano in Austria direttamente da Stati terzi (per esempio USA, Svizzera) e non per quelli che sono passati prima da un altro Stato membro dell'UE.

Quantità nominale basata sul sistema metrico:

deve essere espressa in litri, centilitri o millilitri per i prodotti liquidi e in chilogrammi o grammi per gli altri prodotti. Nel caso di uova, dolci, cialde, pasta per strudel, frutta e verdura deve essere indicata anche la quantità numerica.

Peso sgocciolato:

Per i prodotti solidi immersi in un liquido è d'obbligo riportare il peso sgocciolato del prodotto solido quando il liquido è di importanza inferiore rispetto agli altri elementi e perciò non decisivo per l'acquisto. Il peso sgocciolato corrisponde al peso complessivo degli ingredienti senza il liquido (per esempio verdura e ripieno per peperoni ripieni) e viene calcolato sulla base di opinioni comuni e, in particolare, dell'usanza del produttore.

Più confezioni:

Per i prodotti presentati in preimballaggi contenenti due o più confezioni individuali contenenti ciascuna la medesima quantità dello stesso prodotto deve essere indicata sulla confezione, nel caso in cui le confezioni individuali non possano essere vendute singolarmente, oltre al peso netto del prodotto anche il numero di confezioni individuali contenute (questa disposizione non vale però per le caramelle). Per i prodotti confezionati che possono essere venduti anche singolarmente devono essere indicati il peso netto di ciascuna confezione e il numero delle confezioni.

Le confezioni destinate al trasporto per la consegna delle merci al grossista non sono considerate dal decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari "più confezioni".

Partita:

L'indicazione della partita è necessaria quando non viene indicato il termine minimo di conservazione o la data di scadenza (giorno e mese). L'indicazione è preceduta dalla lettera "L", a meno che non si distingua già chiaramente dalle altre indicazioni. Per i gelati monodose questa indicazione non è obbligatoria, deve però comparire sulle confezioni contenute all'interno del preimballaggio.

Termine minimo di conservazione/Data di scadenza:

Il termine minimo di conservazione indica la data entro la quale la merce conserva le sue proprietà specifiche. Il termine minimo di conservazione deve essere così indicato:

- "da consumarsi preferibilmente entro...", quando viene indicato il giorno preciso
- "da consumarsi preferibilmente entro la fine di...", quando viene indicato il mese o l'anno.

Accanto a "da consumarsi preferibilmente..." deve figurare la data stessa oppure il luogo dove questo è indicato. La data deve essere espressa in questa sequenza: giorno, mese ed anno.

L'indicazione del termine minimo di conservazione non è obbligatoria per i seguenti prodotti:

- ortofruitticoli freschi (comprese le patate) che non siano stati sbucciati, tagliati o che non abbiano subito trattamenti analoghi; tale deroga non si applica ai semi germinali e prodotti simili, quali germogli di leguminose
- bevande con contenuto alcolico pari o superiore al 10% in volume
- bevande analcoliche, succhi e nettari di frutta e bevande alcoliche in recipienti individuali di capacità superiore ai 5 litri destinati a strutture per la collettività
- i prodotti della panetteria e della pasticceria che sono normalmente consumati entro le 24 ore successive alla fabbricazione;
- aceto
- sale da cucina
- zucchero allo stato solido
- i prodotti di confetteria consistenti quasi unicamente di zuccheri, aromi e coloranti
- gomme da masticare e prodotti analoghi da masticare
- gelati monodose.

Per i prodotti facilmente deperibili, che dopo breve tempo potrebbero rappresentare un rischio per la salute umana, deve essere indicata al posto del termine minimo di conservazione la data di scadenza. Questa deve essere indicata nel seguente modo: “da consumarsi entro il...”, seguita dalla data o dal luogo in cui questa è riportata sulla confezione.

Un prolungamento del termine minimo di conservazione o della data di scadenza è illecito. Merci il cui termine minimo di conservazione è già scaduto possono essere lasciate in circolazione se questo fatto è stato reso noto in modo chiaro e comprensibile. Se invece la data di scadenza è già passata, il prodotto non può essere più venduto.

Temperatura e condizioni di conservazione:

se queste sono essenziali per la conservabilità del prodotto (per esempio “fresco”, “tenere lontano da fonti di calore”, “asciutto”, “al buio”).

Ingredienti:

Per ingredienti si intendono tutte le sostanze usate per la fabbricazione di un prodotto e che sono presenti nel prodotto finito nella loro forma originale o modificate. Si intendono tanto i singoli componenti di un prodotto alimentare quanto gli additivi aggiunti.

Non vengono considerati ingredienti:

- gli additivi che sono presenti in un prodotto solo perché erano contenuti in uno o più ingredienti di una derrata alimentare (“carry over”) e che non esercitano nessun effetto tecnologico sul prodotto finale;
- gli additivi che vengono usati come ausiliari tecnologici;
- sostanze che vengono usate come solventi o vettori di additivi in quantità assolutamente necessarie;
- le sostanze che non sono additivi, ma che vengono usate nello stesso modo e per lo stesso scopo degli ausiliari tecnologici e che sono presenti nel prodotto finale, anche se modificati.

Gli ingredienti devono essere indicati in ordine decrescente di importanza (eccezione: gli ingredienti che contribuiscono per meno del 2% al prodotto finale). Questo elenco deve essere preceduto dalla parola “ingredienti”.

Gli ingredienti composti (per esempio cioccolato, lievito) possono essere indicati con la loro descrizione tipica seguita dalla percentuale della loro presenza nel prodotto se immediatamente dopo segue un elenco dei loro ingredienti. Si potrà evitare di specificare la composizione degli ingredienti composti in casi eccezionali (se questi rappresentano meno del 2% del prodotto finito E se la composizione è scritta in un regolamento comunitario vigente; miscele di spezie e aromi sotto al 2%; ingredienti composti per i quali non è necessaria una lista degli ingredienti).

Queste eccezioni NON valgono per gli additivi che hanno un effetto tecnologico sul prodotto finale e per gli allergeni elencati nell'appendice III del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari. Gli ingredienti elencati in tale appendice devono sempre essere indicati (eccezione: chiara indicazione nella denominazione o lista delle eccezioni, appendice IV).

Le componenti di un prodotto alimentare nominate nell'appendice I del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari possono essere indicate nella lista degli ingredienti con la denominazione riportata nell'appendice I o con il loro nome specifico. Per i prodotti elencati nell'appendice III deve essere sempre indicata anche la loro origine specifica (vedi allergeni).

L'indicazione degli ingredienti non è necessaria in alcuni prodotti.

#### Additivi:

Gli additivi (esclusi gli aromi) devono essere segnalati nell'elenco degli ingredienti indicando il nome della loro classe (come da appendice II), seguito dal loro nome specifico o dalla sigla della CEE. Se un additivo rientra in più classi, deve essere indicata quella cui l'additivo deve essere attribuito per il suo effetto principale sul prodotto in considerazione. Il nome specifico di un additivo è rintracciabile nelle appendici del decreto sugli additivi, BGBl 383/1998, nel decreto sui dolcificanti, BGBl 547/1996 e nel decreto sui coloranti, BGBl 541/1996 (nelle versioni vigenti).

L'amido e l'amido modificato contenenti glutine devono essere contrassegnati con l'indicazione della loro origine vegetale specifica.

Se nei prodotti alimentari vengono aggiunti dolcificanti o se questi vengono usati come edulcoranti da tavola, sulla confezione devono essere riportati nell'elenco degli ingredienti, oltre alla loro denominazione, anche le seguenti indicazioni collegate alla denominazione:

- "con dolcificanti"
- "con un tipo di zucchero e dolcificanti" se vengono usati anche monosaccaridi, disaccaridi o prodotti con proprietà dolcificanti
- "contiene una fonte di fenilalanina" se viene usato aspartame o sale d'aspartame e acesulfame
- "in caso di uso eccessivo può avere effetti lassativi" se è presente più del 10% di polioliene (esclusa l'eritrite)

#### Aromi:

Gli aromi devono essere indicati come "aromi" o con una denominazione specifica o con una descrizione (per esempio "aroma al lampone", "con vanillina", nella denominazione di vendita "con sapore al lampone").

- La parola “naturale” (o un altro termine con lo stesso significato) può essere usata solo per aromi contenenti esclusivamente sostanze aromatizzanti ottenute con procedimenti fisici, enzimatici o microbiologici;
- Se la denominazione dell’aroma contiene un riferimento al tipo o all’origine vegetale o animale delle sostanze usate, la parola “naturale” (o un altro termine con lo stesso significato) può essere usata soltanto se gli aromi naturali sono composti esclusivamente o quasi esclusivamente dagli aromatizzanti che gli conferiscono il nome.

Se il chinino e la caffeina vengono usati come aromi, devono essere indicati con la loro denominazione specifica immediatamente dopo il termine "aroma". Le bevande destinate al consumo senza essere sottoposte a processi di lavorazione o dopo la ricostituzione del prodotto concentrato o disidratato che contengono, indipendentemente dalla fonte, caffeina in proporzione superiore a 150 mg/litro, dal 1 luglio 2003 devono riportare sull’etichetta, nello stesso campo visivo della denominazione di vendita della bevanda, la dicitura “tenore elevato di caffeina”. Tale menzione è seguita, tra parentesi, dall’indicazione del tenore di caffeina espresso in mg/100 ml. Escluse da tali disposizioni sono le bevande a base di caffè, the, estratto di caffè è o estratto di the quando la loro denominazione di vendita contiene già il termine “caffè” o “the” (§ 4 Z 11 del decreto sull’etichettatura dei prodotti alimentari).

QUID (Dichiarazione della Quantità degli Ingredienti):

7. Con la direttiva 97/4/CE sono state inserite nella direttiva sull’etichettatura 79/112/CE (ora 2000/13/CE) le normative riguardanti la dichiarazione della quantità degli ingredienti (Quantitative Ingredient Declaration - “QUID”). Decisivo per l’emanazione delle norme del QUID è stato il fatto che il consumatore non riusciva a capire, guardando l’elenco degli ingredienti, quali fossero le quantità degli stessi usate in un certo prodotto. Le norme del QUID sono state recepite nel diritto nazionale nel § 4 Z 7a del decreto sull’etichettatura dei prodotti alimentari.
  - Quando deve essere indicata la quantità degli ingredienti o delle classi di ingredienti?
    1. quando l’ingrediente o la categoria di ingredienti in questione è nominata nella denominazione di vendita (per esempio “yogurt alla fragola”, “zuppa di pomodoro”, “biscotti con ripieno alla crema di cioccolato”, “pasticcio di verdura”, “dolce alla frutta” - indicazione QUID della percentuale di “fragole”, “pomodori”, “ripieno alla crema di cioccolato”, “verdura” e “frutta” rispetto al prodotto finito)
    2. quando l’ingrediente o la categoria di ingredienti in questione viene generalmente associata dal consumatore alla denominazione di vendita (per esempio “zuppa di gulasch”, “chili con carne” - indicazione QUID della quantità della carne di manzo presente nella zuppa o nel chili con carne)
    3. quando l’ingrediente o la categoria di ingredienti in questione è messa in rilievo con parole, immagini o con una rappresentazione grafica (per esempio “con burro”, “preparato con panna”, raffigurazione di una mucca; sono escluse le raffigurazioni di tutti gli ingredienti del prodotto, della modalità di preparazione, dei consigli per servirlo in tavola)

4. quando l'ingrediente o la categoria di ingredienti in questione è di assoluta importanza per la caratterizzazione di un prodotto e permette di distinguerlo da altri prodotti simili (per esempio "maionese", "marzapane" - indicazione QUID "uova", "mandorle").

L'indicazione del QUID non è obbligatoria nei seguenti casi:

1. Per monoprodotti (prodotti costituiti da un solo ingrediente, quali grappe di qualità superiori, succo d'arancia, fiocchi di spelta) e "quasi-monoprodotti" (per esempio prodotti costituiti per il 98% da un ingrediente, quali "purè di patate", "patatine")
2. Ingrediente o categoria di ingrediente di cui è indicato il peso sgocciolato (§ 4 Z 3 lit b del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari)
3. Ingredienti o categorie di ingredienti la cui quantità deve già figurare sull'etichetta a norma di altre disposizioni giuridiche (per esempio "percentuale di frutta: almeno... %" per i nettari di frutta, regolati dal decreto sui succhi di frutta, BGBl. II Nr. 83/2004)
4. Ingrediente o categoria di ingredienti in piccole dosi come aromatizzante. Il decreto non indica cosa si intende per "piccole dosi". Si parla di quantità pari al 2-3%
5. Ingrediente o categoria di ingredienti che, pur figurando nella denominazione di vendita, non è decisivo per la scelta del consumatore, per il fatto che la variazione di quantità non è essenziale per caratterizzare il prodotto o perché non è tale da distinguere il prodotto da altri prodotti simili (per esempio "whiskey al malto", liquori, grappa alla frutta, pane di segale)
6. Ingrediente o categoria di ingredienti, la cui quantità è stabilita in altre norme giuridiche, ma la cui indicazione non è obbligatoria nell'etichettatura (nessun esempio trovato)
7. Nei casi del § 4 Z 7 lit. a, quarto punto del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari (indicazione della percentuale di frutta e verdura in percentuali mutevoli)
8. Ingrediente o categoria di ingredienti che compare come riferimento, collegato alla denominazione di vendita del prodotto, a vitamine e sostanze minerali aggiunte nelle corrispondente etichetta dei valori nutrizionali, BGBl. Nr. 896/1995, o come riferimento a dolcificanti, come previsto dal decreto sui dolcificanti, BGBl. Nr. 547/1996.

La quantità da indicarsi corrisponde alla quantità di ingrediente presente al momento della sua lavorazione. Questo non vale fra gli altri per gli ingredienti volatili, concentrati e disidratati (§ 4 Z 7a lit d del decreto sull'etichettatura dei prodotti alimentari).

Modalità d'impiego:

nella misura in cui queste sono necessarie per l'uso corretto. Il parametro di riferimento è l'opinione corrente, in particolare l'aspettativa giustificata dei consumatori.

Contenuto alcolico:

in percentuale in volume (% vol) per le bevande alcoliche con contenuto alcolico superiore all'1,2 % in volume. Il numero corrispondente al titolo alcolometrico comprende al massimo

un decimale. Questo tipo di etichettatura è regolato dal decreto sull'indicazione della percentuale alcolica, BGBl II Nr. 136/1997 ("alcol... %vol" oppure "alc... % vol").

L'indicazione "confezionato in atmosfera protettiva" per gli alimenti la cui durata di conservazione è stata prolungata grazie al contenuto di gas nella confezione

Norme specifiche in materia di etichettatura

Oltre alle norme riportate qui sopra, in Austria esistono altre norme specifiche per l'etichettatura dei generi alimentari:

1. Nährwertkennzeichnungsverordnung 1995 (decreto sull'etichettatura dei valori nutrizionali)
2. Süßungsmittelverordnung 1996 (decreto sui dolcificanti)
3. Krankheitsbezogene Angaben (LMSVG § 5 (3)) (indicazioni relative alle malattie)
4. Gentechnisch veränderte Lebens- und Futtermittel (regolamenti UE9) (alimenti e mangimi geneticamente modificati)
5. Behandlung mit ionisierenden Strahlen (LMSVG § 9) (trattamento con raggi ionizzanti)
6. Fertigpackungsverordnung 1996 (decreto sull'imballaggio)

(LMSVG - Lebensmittelsicherheits- und Verbraucherschutzgesetz, BGBl. 13/2006) (legge sulla tutela dei consumatori e sulla sicurezza dei generi alimentari)

Per ulteriori informazioni e domande su prodotti specifici e usanze commerciali devono essere convocati i periti alimentari austriaci.

Ulteriori informazioni

Le spiegazioni di cui sopra servono come primo orientamento sul tema. In parte sono state abbreviate e non hanno nessuna pretesa di esaustività.

Gli esperti della LVA (Istituto di Ricerca sui Prodotti Alimentari) sono a Vostra disposizione per aiutarVi nell'etichettatura dei Vostri prodotti per il mercato austriaco. Gli esperti della LVA effettuano anche perizie sulla commerciabilità e sull'etichettatura, che possono essere usate, nei confronti di partner commerciali e autorità, come prova della Vostra dovuta diligenza.

*LVA: DI Josef HOLZER*



**I.C.E. Italianisches Institut für Außenhandel  
Handelsförderungsbüro der italienischen Botschaft in Wien**

Karlsplatz 1/6  
A-1010 Wien (Austria)  
Tel.: +43/1/5039080  
Fax: +43/1/503908020  
E-mail: [vienna@vienna.ice.it](mailto:vienna@vienna.ice.it)  
Web: [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it)

EUSTACCHIO & SCHAAR  
STUDIO LEGALE

**Studio Legale Eustacchio & Schaar**

Währinger Str. 26  
A-1090 Wien (Austria)  
Tel.: +43/1/3199700  
Fax: +43/1/319970022  
E-mail: [a.eustacchio@eustacchio.com](mailto:a.eustacchio@eustacchio.com)  
Web: [www.eustacchio-schaar.com](http://www.eustacchio-schaar.com)



**Dr. Dietrich Birnbacher**

Hauptplatz 19  
A-9500 Villach (Austria)  
Tel: +43/4242/24945  
Fax: +43/4242/2494527  
E-mail: [birnb@cher.at](mailto:birnb@cher.at)  
Web: [www.birnbacher.co.at](http://www.birnbacher.co.at)



**LVA - Istituto di Ricerca sui Prodotti Alimentari**

DI Josef Holzer  
Blaasstraße 29  
A-1190 Wien (Austria)  
Tel: +43/1/3688555-41  
Fax: +43/1/3688555-20  
E-mail: [jh@lva.co.at](mailto:jh@lva.co.at)  
Web: [www.lva.co.at](http://www.lva.co.at)