

Luther.

Investimenti in Germania dopo le elezioni

Prospettive economiche e profili giurici

Villa Torretta Forum
06.10.2017

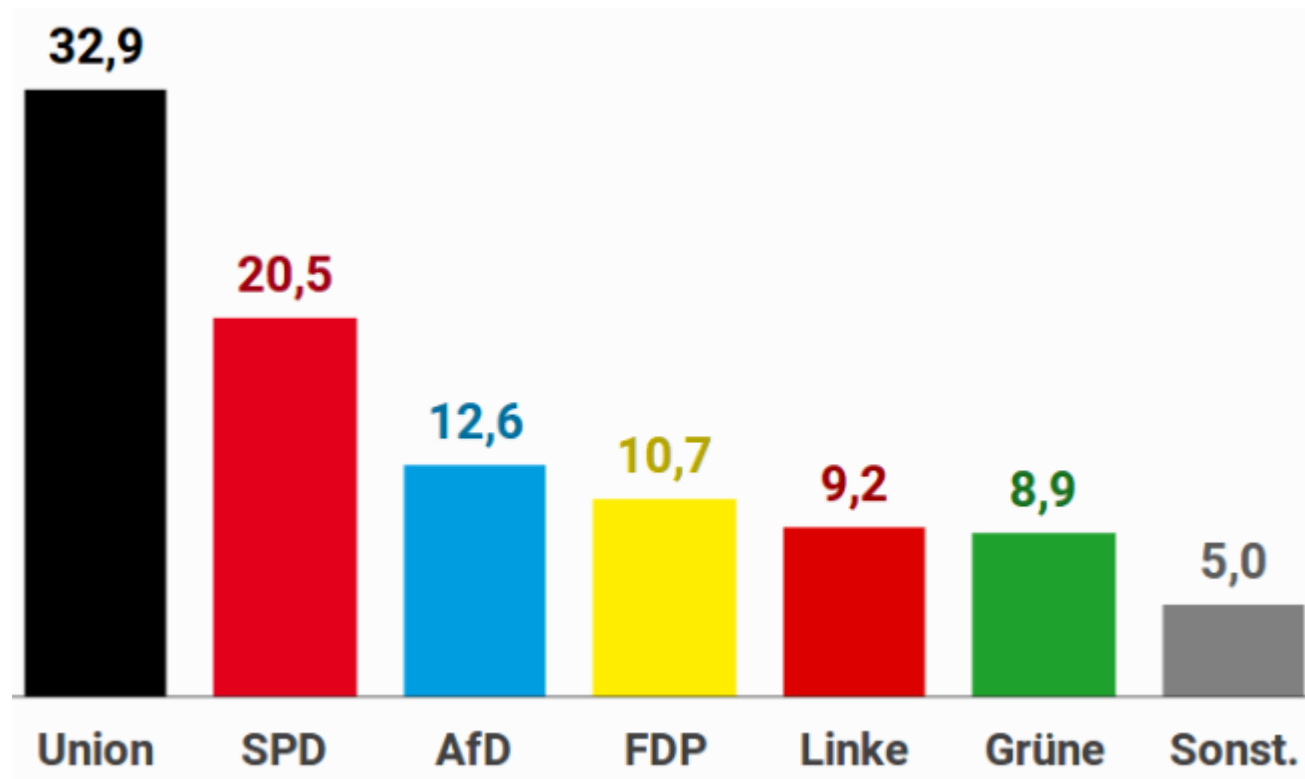
Investimenti in Germania: gli argomenti

1. **Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni**
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

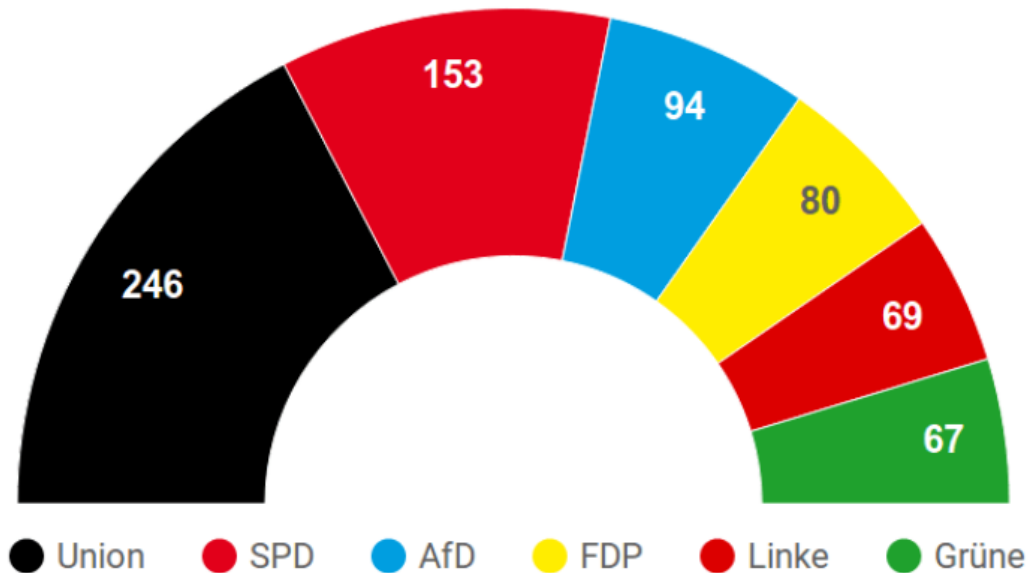
Quadro normativo e socio-economico: Un governo stabile



Quadro normativo e socio-economico: Risultato elettorale



Quadro normativo e socio-economico: „Welcome to Jamaica“



Quadro normativo e socio-economico: Analisi del mercato tedesco

Per farsi un'idea delle prospettive economiche bisogna:

- essere consapevoli del fatto che il mercato tedesco è molto competitivo e di difficile penetrazione;
- presentarsi con l'eccellenza dei propri prodotti (“Made in Italy”);
- implementare una struttura commerciale locale efficace e organizzata;
- analizzare il quadro socio-economico, oggi anche alla luce del nuovo (probabile) “Governo *Giamaica*”.

Quadro normativo e socio-economico: „Welcome to Jamaica“

Cosa cambierà rispetto agli ultimi 12 anni? Ecco i punti programmatici della possibile „coalizione Giamaica“:

- Digitalizzazione
- Regolamentazione dell'immigrazione (profughi)
- Focus sull'istruzione (digitalizzazione anche nelle scuole)
- Ambiente & Clima
- Più Europa, ma come? («**Epoca Mercron**»)
- Meno burocrazia, velocizzazione permessi edilizi per infrastrutture
- Meno regolamentazione, libera concorrenza (Start-up, apertura negozi in giorni festivi ecc.)

Cosa manca:

- Infrastrutture (soprattutto ferroviarie) deboli
- Integrazione dei cittadini dell'est

Quadro normativo e socio-economico: Il futuro dell'Europa per il „*Governo Giamaica*“

Più Europa:

- Sì all'unione delle banche
- Sì a un sistema di difesa comunitario
- Sì alla regolamentazione dell'immigrazione (profughi)
- Sì ai sussidi per regioni povere
- Sì alla difesa contro investimenti non-comunitari (p. es. cinesi) in settori critici
- Sì al patto di stabilità
- Nì al ministro delle finanze europeo (solo in un quadro ben controllato)

Ma non siamo uno Stato Federale (e la libera concorrenza tra i Paesi serve per essere sconfitti dai sistemi economici USA, Giappone, Corea, Paesi BRIC):

- No al ministro delle finanze europeo “*alla Macron*”
- No all'unione dei servizi sociali e del trasferimento di denaro

Quadro normativo e socio-economico: Pubblica amministrazione

- “In Germania non abbiamo incontrato problemi quando abbiamo acquisito Rosenthal” [Pierluigi Coppo, Presidente Sambonet Paderno]
- “Le autorità governative sono trasparenti e corrette” [Pierluigi Coppo]
- “È possibile dialogare con le autorità fiscali e vi è grande certezza nell’ambito del diritto tributario” [Pierluigi Coppo]
- “Agevole rilascio di documenti ed autorizzazioni”
- “Meno burocrazia e comunicazione rapida, un gioco da bambini” [Dott. Danilo Leggieri, a. d. Asclepion Laser Technologies GmbH]

Quadro normativo e socio-economico: Il diritto del lavoro

- Licenziamento senza problemi per aziende con massimo 10 dipendenti (la Legge contro il licenziamento ingiustificato vale per aziende con più di 10 dipendenti)
- In caso di licenziamento si trovano soluzioni celeri, versando somme contenute a titolo di buona uscita (di regola mezzo stipendio mensile per ogni anno di attività),
- “Cultura dei consensi” con consigli di fabbrica e sindacati
- I sindacati tengono conto degli interessi dell’azienda
- Stipendi quasi allo stesso livello
- Non esiste il TFR
- Cogestione dei dipendenti nelle aziende con più di 500 dipendenti

Quadro normativo e socio-economico: *„I luoghi comuni sulla Germania sono tutti veri“*

1. „Stabilità“ politica, economica e sociale
2. Mercato del lavoro dinamico, pace e integrazione sociale, poco peso dei sindacati, dipendenti affidabili, licenziamento di facile soluzione („buona uscita“: mezzo stipendio mensile per ogni anno di attività)
3. Affidabilità e efficienza della pubblica amministrazione, autorizzazioni in pochi mesi; enti si coordinano tra di loro
4. Comunicazione agevole con il fisco, recupero dell'IVA veloce
5. Giustizia funzionante = sicurezza nel traffico giuridico
6. Infrastrutture per una robusta industria meccanica e tecnologica garantiscono una base di partenza (ad es. parchi chimici)
7. Programmi di sussidio finanziario per agevolare l'avvio di un'attività commerciale e industriale

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
- 2. Forme di commercializzazione**
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Forme di commercializzazione

1. La vendita diretta

- internet, pubblicità, direct mailing
- commessi viaggiatori (dipendenti)

2. La vendita tramite mediatori

- agenti di commercio
- concessionari (importatori)

3. La vendita tramite strutture proprie

- Strutture di livello inferiore alla filiale (magazzino, ufficio di rappresentanza, punto vendita)
- branch (filiale)
- società controllata ovvero partecipata (affiliata)

4. Altre Forme di attività commerciale

- contratti di joint venture
- contratti di ricerca e sviluppo o altre forme di collaborazione
- contratti di fornitura/somministrazione/licenza/magazzino in conto deposito

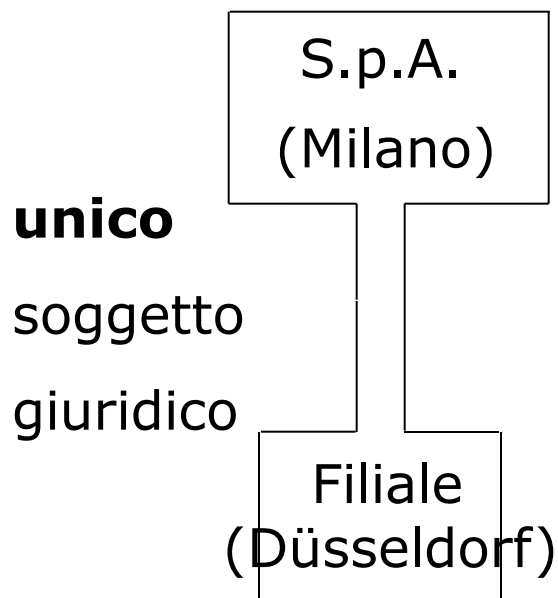
Commercializzazione a livello inferiore alla filiale

1. Strutture semplici (per es. punto vendita, deposito, ufficio di rappresentanza)
 - Nessuna iscrizione presso il registro delle imprese
 - Poche formalità burocratiche/amministrative
2. Bisogna distinguere, per motivi fiscali (art. 5 Convenzione Italia-Germania contro le doppie imposizioni):
 - a. le „stabili organizzazioni“, **tassate dallo Stato in cui sono insediate**, tra cui:
 - uffici (ma vedi infra per le eccezioni)
 - officine
 - laboratori
 - cantieri attivi oltre 12 mesi
 - b. altre strutture che **non vengono tassate** tra cui:
 - deposito
 - show room
 - ufficio acquisti
 - ufficio di rappresentanza

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. **Branch o società affiliata?**
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Branch o società affiliata: caratteri distintivi (1)



- La **filiale** agisce come parte della società (che risponde dei debiti)
- Iscrizione in due registri
- Spese per traduzioni giurate
- Immagine meno solida

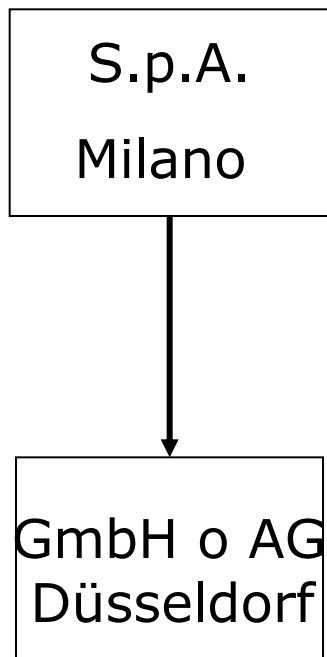
Branch o società affiliata: caratteri distintivi (2)

due

soggetti

giuridici

distinti



- La società madre non risponde per i debiti della società affiliata
- Costituzione in 2-3 settimane
- Capitale minimo:
 - € 0 UG (haftungsbeschränkt)
 - € 25.000 (GmbH)
 - € 50.000 (AG)

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. **Società affiliata**
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Società affiliata: i tipi di società

Le società più diffuse in Germania sono:

- la **GmbH** = S.r.l.
- la **AG** = S.p.A.

Si riscontrano in Germania circa 475.000 GmbH e 7.800 AG

Inoltre si riscontrano:

- la **GbR** = società semplice
- la **OHG** = s.n.c.
- la **KG**, ivi inclusa la **GmbH & Co. KG** = s.a.s.

Società affiliata: quale tipo scegliere?

Quasi sempre conviene la GmbH:

La GmbH permette molta flessibilità, la AG ha struttura rigida:

- La governance della GmbH può essere „confezionata su misura“
- I soci della GmbH possono controllare gli amministratori e imporre loro direttive

La gestione societaria (assemblee, nomine, delibere) è semplice per la GmbH, complicata per la AG.

Società affiliata: organo amministrativo della GmbH

- Uno o più amministratori con firma congiunta o disgiunta
- Possibilità di nominare un dirigente italiano non residente in Germania
- Possibilità di nominare un „Presidente dell'organo amministrativo“
- Potere di rappresentanza illimitato nei confronti di terzi
- Possibili limitazioni interne (regolamento interno)

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. **Aspetti fiscali**
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Aspetti fiscali

- Velocità dei rimborsi da parte del fisco tedesco
- Controllo efficace del fisco e scarsa evasione fiscale
- Gli amministratori devono presentare le dichiarazioni fiscali entro i termini per evitare denunce penali
- Onere fiscale per le società di capitali:

15 %

Imposta sul reddito

+ 0,825 %

Tassa di solidarietà

+ 7-17 % (circa)

Imposta sull'attività commerciale

22,8–32,8 % Totale

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
- 6. Autorizzazioni e sicurezza**
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Autorizzazioni

- I tipi di autorizzazione più frequenti sono:
 - Licenze concesse a favore dell'impianto
 - Autorizzazioni concesse a persone qualificate
 - Licenze concesse per determinati prodotti

- Necessità di chiedere il rilascio di nuove autorizzazioni:
 - In caso di costruzione di un nuovo impianto/prodotto: sì
 - In caso di acquisto di un impianto/un'azienda: no per le licenze per l'impianto e il prodotto; sì per le autorizzazioni personali (si usa chiedere a coloro che le avevano di fungere da “prestanome” per un periodo transitorio)

- Tempi brevi (3 mesi), burocrazia rapida, comunicazione agevole

Sicurezza sul lavoro e del prodotto

- Norme sulla sicurezza sul lavoro: vanno rispettate ma in Germania non c'è un eccesso di regolamentazione e di controlli come in Italia e non si usa perseguire penalmente il personale direttivo
- Norme sulla sicurezza del prodotto: rientra nella responsabilità del produttore il compito di rispettare le norme **tedesche** ed **europee** (solo in casi specifici occorre ottenere una licenza per il prodotto)

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. **Contratti commerciali**
8. La riserva di proprietà
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

Contratti commerciali: ricerca e sviluppo

Nei contratti di ricerca e sviluppo bisogna ricordarsi di regolare:

- chi paga gli stampi, chi ne diventa il proprietario (comproprietà?)
- il produttore può chiedere il rimborso di costi aggiuntivi, non previsti dal preventivo
- chi diventa il proprietario dei risultati (brevetti ecc.)
- i diritti d'uso in licenza gratuita dei risultati (qualora fosse previsto che il produttore non avrà la proprietà dei risultati da lui sviluppati)
- le fasi del collaudo (prototipo, **“zero series”** ecc.)
- l'obbligo di confidenzialità da imporre ai terzi che vengono coinvolti nel processo di sviluppo
- change of control
- aspetti antitrust
- riserva di proprietà
- legge applicabile e foro competente

Contratti commerciali: fornitura

Nei contratti di (sub-)fornitura bisogna ricordarsi di regolare:

- forecast annuale e/o trimestrale e/o mensile
- obblighi di controllo della merce alla consegna
- limitazione di responsabilità
- adeguamento prezzi
- riserva di proprietà
- change of control
- aspetti antitrust
- legge applicabile e foro competente

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. **La riserva di proprietà**
9. Costi
10. I Vostri Avvocati in Germania

La riserva proprietà

- Nei rapporti con la Germania è indispensabile concordare la riserva di proprietà (per esempio nelle condizioni generali)

- Clausola tipica:

“Ci riserviamo la proprietà sulla merce da noi consegnata fino a pagamento avvenuto di tutti i nostri crediti risultanti dal rapporto commerciale con l’acquirente. L’acquirente è autorizzato a rivendere la merce. In caso di **lavorazione** diventiamo **comproprietari** della cosa nuova derivante dalla lavorazione. L’acquirente fin da ora ci **cede in garanzia** tutti i crediti e i **diritti derivanti dalla vendita** della merce. L’acquirente rimane tuttavia autorizzato a **riscuotere i crediti** all’interno del regolare corso degli affari. Su richiesta dell’acquirente ci impegniamo a liberare le garanzie, nella misura in cui non fossero necessarie a garanzia dei nostri crediti. Nel caso di mora dell’acquirente siamo autorizzati, anche senza recedere dal contratto, a richiedere la **provvisoria restituzione** della merce sotto riserva di proprietà a spese dell’acquirente.”

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. **Costi**
10. I Vostri Avvocati in Germania

I Costi: assistenza legale (italiano/tedesco/inglese)

- Costituzione di GmbH (S.r.l.), statuto bilingue, atti accessori:
a partire da EUR 5.000
- Atti necessari per l'apertura di una branch:
a partire da EUR 5.000 (attenzione: spese di traduzione rilevanti)
- Contratto di Managing Director bilingue ("Cococo"):
a partire da EUR 3.000
- Contratto di lavoro bilingue:
a partire da EUR 2.500
- Contratto per agente e/o concessionario bilingue:
a partire da EUR 3.000
- Contratto bilingue di fornitura/licenza/magazzino in conto deposito: a partire da
EUR 5.000
- Acquisizione di azienda o ramo d'azienda:
a partire da EUR 30.000 (EUR 60.000 con due diligence)

Investimenti in Germania: gli argomenti

1. Quadro normativo e socio-economico *post* elezioni
2. Forme di commercializzazione
3. Branch o società affiliata?
4. Società affiliata
5. Aspetti fiscali
6. Autorizzazioni e sicurezza
7. Contratti commerciali
8. La riserva di proprietà
9. Costi
- 10. I Vostri Avvocati in Germania**

Lo Studio Luther



Lo Studio Luther è presente nelle principali città tedesche e costituisce una delle realtà legali più importanti in Germania. Luther, inoltre, può contare su propri uffici internazionali nei seguenti importanti centri economici e finanziari:

- Bruxelles
- Dehli-Gurgaon
- Kuala Lumpur
- Londra
- Lussemburgo
- Shanghai
- Singapore
- Yangon

Luther ha rapporti consolidati con studi legali internazionali tra i più rinomati.

I Vostri Avvocati in Germania: il responsabile



Dr. Eckart Petzold

Rechtsanwalt (Avvocato) und
Fachanwalt für Handels- und
Gesellschaftsrecht (licensed corporate
lawyer)

Partner

Graf-Adolf-Platz 15

40213 **Düsseldorf**

Phone +49 211 5660 25035

Telefon +49 211 5660 25065

eckart.petzold@luther-lawfirm.com

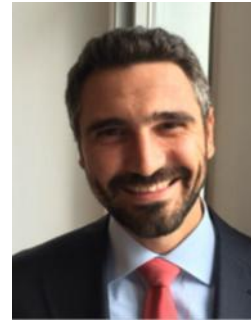
I Vostri Avvocati in Germania: l'Italian Team



Dr. Karl von Hase
Rechtsanwalt (Avvocato) und
Fachanwalt für Handels- und
Gesellschaftsrecht (licensed
corporate lawyer)
Partner
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 25035
karl.von.hase@luther-
lawfirm.com



Wolfgang Liebau
Rechtsanwalt (Avvocato)
Counsel
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 25045
wolfgang.liebau@luther-
lawfirm.com



Dr. Vittorio Cardano
Avvocato
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 16447
vittorio.cardano@luther-
lawfirm.com



Julian Winn
Rechtsanwalt (Avvocato)
Associate
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 25037
julian.winn@luther-
lawfirm.com

I Vostri Avvocati in Germania: l'Italian Team



Dr. Angelo Vallone
Rechtsanwalt (Avvocato)
Counsel
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 24834
angelo.vallone@luther-
lawfirm.com



Anne Caroline Wegner, LL.M.
Rechtsanwältin (Avvocato)
Partner
Graf-Adolf-Platz 15
40213 **Düsseldorf**
Phone +49 211 5660 18742
anne.wegner@luther-
lawfirm.com



Prof. Christian Zanner
Rechtsanwalt
(Avvocato), Partner
Friedrichstraße 140
10117 **Berlino**
Tel: +49 30 521330
christian.zanner@luther-
lawfirm.com



Carsten Brutschke, LL.M.
Rechtsanwalt (Avvocato)
Partner
Friedrichstraße 140
10117 **Berlino**
Phone +49 30 52133 0
carsten.brutschke@luther-
lawfirm.com

I Vostri Avvocati in Germania: l'Italian Team



Andrea Metz, LL.M.

Rechtsanwältin (Avvocato)

Partner

An der Welle 10

60322 **Francoforte**

Phone +49 89 23714 28077

andrea.metz@luther-

lawfirm.com



Nadine Ceruti

Rechtsanwältin (Avvocato)

Senior Associate

An der Welle 10

60322 **Francoforte**

Phone +49 69 27229 24795

nadine.ceruti@luther-

lawfirm.com



Dr. Maresa Hormes

Rechtsanwältin (Avvocato)

Associate

Gildehofstraße 1

45127 **Essen**

Phone +49 201 9220 24965

maresa.hormes@luther-

lawfirm.com



Raffaella Hauenstein

Rechtsanwältin (Avvocato)

Associate

Karlstraße 10-12

80333 **Monaco**

Phone +49 89 23714 24755

raffaella.hauenstein@luther-

lawfirm.com

I Vostri Avvocati in Germania: Coordinamento operativo



Dott.ssa Simone Protti

Interprete e traduttrice giurata

Graf-Adolf-Platz 15

40213 **Düsseldorf**

Phone +49 211 5660 18117

simone.protti@luther-lawfirm.com



Anna Limburg, M.A.

Corrispondente in lingue

Graf-Adolf-Platz 15

40213 **Düsseldorf**

Phone +49 211 5660 18020

anna.limburg@luther-lawfirm.com

Grazie per
l'attenzione