



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II
FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA

INNOVAZIONE E DIRITTO

LE FORME AGGREGATIVE PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE. UN CONFRONTO CON I MODELLI TEDESCHI

di Francesco Romano¹

ABSTRACT

The article aims to describe inter-firm aggregations in the German legal system. In fact, although this country is based on big companies the importance of SME is spreading out deeply. To achieve the goal of long-term growth and competitiveness in a globalized market German legislator is promoting enterprise cooperation with two policies: GbR and cluster. Scope of this analysis is to point out advantages and disadvantages of these two contracts and comparing them to the Italian network contract.

SOMMARIO: 1. Il contratto di rete: un volano dello sviluppo per le Pmi e per l'economia europea– 2. L'evoluzione del sistema produttivo tedesco; la nascita del cluster – 3. La disciplina delle aggregazioni; il *GWB* – 4. La *Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)* – 5. Contratto di rete e *GbR*.L'importanza del confronto

1. Il contratto di rete: un volano dello sviluppo per le Pmi e per l'economia europea

Il contratto di rete², introdotto nel nostro ordinamento agli inizi del 2009³, rappresenta una risposta concreta per quelle imprese, soprattutto di piccola e media entità, che da sempre caratterizzano la realtà economica italiana, che intendono accrescere, individualmente e collettivamente, la loro capacità innovativa e competitività sul mercato (art. 42, l. 122/2010).

Esso costituisce una risposta all'esigenza sempre più avvertita di politiche di sostegno alla crescita e allo sviluppo delle piccole e medie imprese, poiché crea una sinergia tra imprenditori, innescando effetti virtuosi in termini di efficienza e di produttività, in un contesto economico globalizzato nel quale è richiesta flessibilità ed alta specializzazione.

¹ Dottorando in Diritto dell'Economia presso Università degli Studi di Napoli "Federico I"

² Il contratto di rete, com'è noto, è stato introdotto nel nostro ordinamento dai commi 4-ter e 4-quater dell'art. 3 della l. n. 33/2009, successivamente modificato dall'art. 42 della l. n. 122/2010, di conversione del d.l. n. 78/2010, ulteriormente novellato dai d.l. 83 e 179 del 2012 e dalle loro leggi di conversione (l. n. 134/2012 e l. n. 201/2012 c.d. Decreti Sviluppo e Sviluppo-bis).

³ Cfr. per tutti, E. BRIGANTI, *La Nuova legge sui "contratti di rete" tra le imprese: osservazioni e spunti*, in *Notariato*, 2010, 2, 191.

Il successo che la rete ha ottenuto nel sistema economico italiano è dimostrato dagli oltre 1250 contratti stipulati al 31 dicembre 2013 da circa 6000 imprese⁴.

L'aggregazione consente alle imprese di aumentare la propria rilevanza sul mercato⁵, migliorandone la competitività anche a livello internazionale⁶, offrendo la possibilità di operare congiuntamente in ambiti determinati⁷, senza costringere i partecipanti a condividere ogni attività dell'oggetto sociale, bensì solamente quelle desiderate, preservando la segretezza delle altre⁸.

La rete⁹ permette, inoltre, di perseguire due obiettivi contrapposti e difficilmente conciliabili per una singola impresa: economie di scala e flessibilità¹⁰.

Le prime, tipiche delle grandi realtà imprenditoriali, sono ottenute grazie all'aumento della massa critica sul mercato¹¹, con l'esercizio in comune di attività quali ad esempio: acquisti

⁴ Il fenomeno è molto eterogeneo, giacché presente in tutti i settori produttivi, dall'artigianato al manifatturiero, dal comparto agricolo al terziario.

⁵ Sottolinea G. PALMIERI, Relazione al Convegno *Reti di impresa e soggettività giuridica, le novità istituzionali e normative, le azioni di supporto in atto, il gradimento/le difficoltà degli utenti*, Milano, 14 gennaio 2013, che la vera novità giuridica delle reti di impresa consiste nel disporre della flessibilità organizzativa delle società di persone, ma con la responsabilità limitata delle società di capitale. L'importanza delle Pmi e delle loro aggregazioni è al centro dell'attenzione da parte dell'Associazione italiana politiche industriali (AIP) che ha contribuito in maniera sostanziale all'elaborazione della normativa sul contratto di rete, giudicando la fattispecie una novità fondamentale per la riorganizzazione del sistema industriale italiano, e curando la pubblicazione di numerosi studi sull'argomento: *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*, Milano, 2011; *Fare reti d'impresa*, Milano, 2009; *Reti d'impresa oltre i distretti*, Milano, 2008; *Modelli di crescita delle Pmi*, Milano, 2007.

⁶ La rete, oltre a consentire il miglioramento della competitività sul mercato, può aumentare il grado di innovatività dei singoli partecipanti, grazie alla presenza di risorse umane ed economiche dedite esclusivamente alla ricerca e allo sviluppo.

⁷ Per ciò che concerne la significatività delle connessioni tra aziende, si rinvia a E. VIGANÒ, *Contenuto e finalità del bilancio*, Padova, 2012, 60, che considera "importanti e frequenti nell'Europa continentale, in mancanza di apertura del capitale per aumentare le dimensioni, le relazioni tra imprese, quali reti, distretti, accomunamento di funzioni fra società che mantengono la propria indipendenza, per soddisfare le esigenze poste dalla globalizzazione e dall'ampliamento del mercato".

⁸ Cfr. D. PALMIERI, *Per quali ragioni il bisogno delle imprese italiane di crescere facendo rete non ha ancora trovato un'adeguata risposta?*, in *Il contratto di rete. Nuovi strumenti contrattuali per la crescita d'impresa*, Milano, 2012, 75, che cita l'autonomia parziale dei singoli, ovvero la libertà di decidere quali attività dell'oggetto sociale condividere, come caratteristica distintiva delle reti di impresa di nuova generazione. L'autore sostiene, inoltre, che le aggregazioni hanno il pregio di non far scomparire imprese o imprenditori (così come accade nelle fusioni), ma spingono i più piccoli a comportarsi da grandi, assicurando a questi ultimi innovazioni e approvvigionamenti tipici delle realtà di minori dimensioni che di solito sono più creative e dinamiche.

⁹ Sulle modifiche legislative introdotte negli anni cfr. O. DE CICCO, *Organizzazioni imprenditoriali non societarie e responsabilità*, Napoli, 2012, 90, che cita tra le modifiche più rilevanti la rendicontazione finanziaria, l'autonomia patrimoniale e soprattutto il riconoscimento della soggettività giuridica.

¹⁰ Sull'importanza delle economie di scala e della flessibilità, che solo la rete riesce a garantire alle imprese, cfr. D. PALMIERI, *Prefazione* al volume *Fare reti d'impresa*, cit., XVI, secondo il quale la rete si colloca tra i due poli classici dell'organizzazione industriale: la gerarchia e il mercato. Da una parte, infatti, la rete va oltre il modello fordista della struttura gerarchica, piramidale, che fornisce certo capacità efficiente di programmazione e comando, ma che appare ormai, in un numero crescente di casi, troppo rigida e rischiosa per far fronte a un mercato globale sempre più complesso e imprevedibile. Ma la rete, d'altra parte, va anche oltre la struttura frammentata di un mercato in cui, nella sua forma più pura, ciascuno va avanti per conto proprio in base a convenienza individuale, perdendo in questo modo la capacità di indirizzare le dinamiche complessive assumendone le relative responsabilità.

multipli¹², apertura di *temporary stores*, creazione e valorizzazione di un marchio comune, aumento della fruibilità e semplificazione dell'accesso ai clienti soprattutto se stranieri.

La seconda, invece, propria delle organizzazioni economiche di minor dimensione, ha sempre rappresentato il vantaggio competitivo dell'economia italiana presente nei "distretti industriali", permettendo la specializzazione senza divisioni settoriali che rallentano il ciclo produttivo, rendendo possibile per la piccola impresa l'adozione di nuove, improvvise, decisioni gestionali in breve tempo.

L'opportunità di raggiungere entrambi questi obiettivi mostra il potenziale valore implicito delle reti, che risponde alle esigenze cognitive di ogni impresa: più facile accesso al *know-how* e alla specializzazione altrui, sperimentazione condivisa del nuovo, estensione del bacino di domanda, aumento dei rendimenti ed investimenti in nuova conoscenza.

Ulteriore, significativo, vantaggio competitivo è la possibilità che alla rete partecipino, oltre alle imprese che appartengono alla stessa filiera (sia orizzontale sia verticale), così come accade nei distretti, anche enti non omogenei dal punto di vista produttivo e merceologico.

Le reti, quindi, fondate sui due pilastri trans-merceologia e trans-territorialità, rappresentano una risposta di successo al localismo, configurandosi come naturale evoluzione del modello di collaborazione del sistema produttivo moderno, attraverso la messa in comunicazione di imprese che provengono da settori diversi, ma che possono trovare vantaggi reciproci nello scambio di sapere e conoscenza; di conseguenza, il superamento dei confini nazionali è nell'ordine naturale dello sviluppo delle reti, ponendosi in linea con la strategiacomunitaria dello *Small business act* – (*SBA*) e del suo principio chiave *Vorfahrt für die Kmu* (Pensare anzitutto in piccolo).

La cooperazione tra le imprese è al centro del dibattito giuridico-economico, non solo delle Istituzioni comunitarie, bensì anche dei singoli Paesi che guardano con interesse alla normativa italiana sui contratti di rete. In questo percorso, grande interesse assume il principale mercato europeo: quello tedesco.

La Germania infatti, che analogamente all'Italia si fonda sul comparto manifatturiero, costituisce un interessante termine di paragone giacché in questo Paese si è sviluppato il fenomeno del *cluster*. Quest'ultimo, sebbene presenti alcune analogie con la rete, appare agli occhi di chi scrive meno vantaggioso per le imprese partecipanti poiché incentrato più sulla ricerca che sul *business*, focalizzandosi su un territorio delimitato e su un singolo settore merceologico.

¹¹Alcune reti si sono costituite proprio perché le singole imprese partecipanti erano giudicate dal mercato, soprattutto estero, poco affidabili e competitive, a causa dei bassi fatturati.

¹² Secondo gli ultimi dati, il risparmio medio, per le imprese manifatturiere, ottenuto grazie agli acquisti in comune è stimato intorno al quattro per cento.

2. L'evoluzione del sistema produttivo tedesco; la nascita del *cluster*

La Germania, terzo Paese al mondo per volume di scambi e prodotto interno lordo, quinto per potere d'acquisto e primo a livello europeo, costituisce fin dalla rivoluzione industriale il motore economico dell'economia globale¹³, nonostante i notevoli costi provocati dalla Riunificazione, conservando un ruolo di primo piano con un PIL di 2.735 miliardi di euro nel 2013.

Come nella maggior parte dei Paesi industrializzati, il settore economico prevalente è quello dei servizi (terziario)¹⁴, che contribuisce a circa il 72% del PIL, seguito dall'industria che riveste, comunque, un'importanza notevole poiché costituisce il 27,1% del PIL,¹⁵ rendendo la Germania il primo Paese manifatturiero in Europa; meno rilevante è invece il peso del comparto agricolo¹⁶.

Il settore secondario¹⁷ era basato, inizialmente, sull'industria pesante che caratterizzava da sempre il sistema produttivo tedesco. Quest'ultimo traeva origine dai *Konzerne*: realtà produttive complesse che curavano tutte le fasi della lavorazione, dalla materia prima ai prodotti finiti, sorte nei bacini minerari della *Ruhr* e della *Saar* dove, grazie alla presenza di ricchi giacimenti di carbone, si erano sviluppate acciaierie, industrie chimiche e meccaniche.

A partire dalla seconda metà degli anni 80, l'evoluzione dei processi produttivi ha modificato profondamente l'organizzazione industriale. Il sistema economico ha dovuto affrontare notevoli cambiamenti che lo hanno portato a rigenerarsi e a focalizzarsi su altri tipi di industrie: quelle leggere e quelle relative ai settori all'avanguardia, ad es. quello biotecnologico.

In particolare, nell'area della *Ruhr*¹⁸, dopo un lungo declino, si è verificata una drastica riduzione delle attività estrattive e siderurgiche. La delocalizzazione si è risolta quindi in una

¹³ I risultati molto positivi sono dimostrati anche dal bassissimo tasso di disoccupazione che è in costante diminuzione dal 2005 e ha raggiunto il livello più basso degli ultimi 15 anni nel novembre 2013 con il 6,5%. La percentuale varia dal 3,9% nella *ex* Germania occidentale al 12,3% nella *ex* Germania orientale.

¹⁴ Il settore, che comprende turismo, commercio, banche, assicurazioni, media, e occupa la maggior parte della popolazione attiva si articola in una vasta gamma di attività tra cui emergono quelle tanto più avanzate rispetto al terziario tradizionale da essere indicate come quaternarie: attività genericamente direzionali (alta dirigenza politica, alta finanza, alta ricerca scientifica). In particolare, la ricerca tecnico-scientifica ha raggiunto livelli elevatissimi, favorita anche dal ritorno economico delle innovazioni.

¹⁵ Le principali industrie tedesche sono quelle automobilistiche, siderurgiche, chimiche, elettroniche e dei macchinari. Inoltre il Paese è *leader* anche nella produzione di carbone.

¹⁶ Il settore agricolo, nonostante la modestissima quota di popolazione assorbita e l'irrilevante contributo al PIL è tecnicamente molto evoluto e caratterizzato da un elevato rendimento.

¹⁷ L'industria assorbe circa il 30% della forza lavoro.

¹⁸ L'area della *Ruhr* (*Ruhrgebiet*) ha costituito per oltre un secolo la regione industriale più significativa d'Europa e simbolo dell'industria tedesca.

“rilocalizzazione”, sia in paesi esteri (come la Polonia, dove si realizzano notevoli risparmi nei costi della manodopera), sia, più spesso, in altri *Länder* che, soprattutto per caratteri socioculturali (come la capacità innovativa), risultano più favorevoli a nuovi modelli industriali fondati sulle dimensioni medio-piccole delle imprese e sull'adozione di tecnologie molto avanzate.

L'industria tedesca è basata, attualmente, grazie allo sviluppo delle industrie leggere, sulla compresenza di grandi multinazionali¹⁹ e piccole e medie imprese²⁰ (*Mittelstand*) dedite soprattutto all'*export*, che rendono la Germania uno tra i maggiori Paesi in termini di esportazioni.

Il termine *Mittelstand* identifica le piccole e medie imprese (*kleine und mittlere Unternehmen - KMU*) focalizzate frequentemente su prodotti manifatturieri innovativi e ad elevato valore aggiunto, occupando la *leadership* in molte aree di mercato, definite come tali in base al fatturato e numero dei dipendenti. La tipica azienda di successo del *Mittelstand* combina un approccio agli affari cauto ed orientato al lungo termine con l'adozione di moderne pratiche manageriali, quali, ad esempio, assumere dirigenti dall'esterno, affidare la gestione ai soci. Spesso queste aziende lavorano a stretto contatto con le Università ed altri Istituti di ricerca, o si raggruppano intorno ad una grande impresa capofila.

Nonostante il crescente ruolo del *Mittelstand* nell'economia tedesca, l'unico provvedimento legislativo a favore delle Pmi²¹, è costituito dal «*MittelstandinitiativederBundesregierung*», emanato nel febbraio del 2011 che nonostante l'obiettivo dichiarato di fornire una risposta normativa alle piccole e medie imprese, in sostanza contiene solo una dichiarazione di principi.

Data la mancanza di una disciplina cogente per le piccole entità, il fenomeno della cooperazione è stato affrontato in concreto dalle imprese in due modalità²².

La prima punta ai *cluster* mediante politiche sia federali, sia dei singoli *Länder*. La seconda, invece, è una forma di collaborazione prevista dal legislatore nel *BGB* che consiste nella

¹⁹ All'interno della classifica delle 500 imprese con maggior fatturato a livello globale, 37 sono aziende con sede in Germania.

²⁰ L'importanza delle Pmi è tuttavia in continua crescita, come dimostrano le analisi dei risultati dell'applicazione dello *SBA*, che evidenziano il forte progresso delle imprese di piccola dimensione rispetto agli altri Stati europei. Per questo motivo la Germania è al primo posto nell'Unione Europea per il numero di posti di lavoro offerti e per il fatturato raggiunto dalle Pmi. Tale differenza è dovuta alla circostanza che queste ultime sono in maggior parte di dimensioni medie, mentre è ridotta, ovvero inferiore a quella degli altri Paesi la quota di microimprese, anche grazie alla maggiore dimensione del mercato interno.

²¹ E' interessante notare come la Germania si collochi tra gli ultimi posti nell'attuazione del principio dello *Small Business Act* c.d. *Vorfahrt für die KMUs* (pensare anzitutto in piccolo) che invece vede l'Italia ai primissimi posti, anche grazie alla creazione del contratto di rete, considerato a livello comunitario come una «*best practice*» da seguire.

²² Per questo motivo il fenomeno della rete suscita grande interesse Cfr. S. GRUNDMANN, *Die Dogmatik der Vertragsnetze*, in *AcP*, 2007, 207, 718 ss.

sottoscrizione del contratto di *GesellschaftsbürgerlichenRechts (GbR)* che sta acquisendo grande importanza nella cooperazione tra imprese, grazie ai benefici maturati dall'evoluzione giurisprudenziale della figura.

Una strategia di promozione dei *cluster* in senso ampio si è sviluppata su scala nazionale²³ a partire dalla metà degli anni '90²⁴, prevedendo una rete di competenze che associa imprese e istituti di ricerca con collaborazioni di carattere stabile e duraturo nel tempo, contribuendo allo sviluppo delle aziende attraverso l'erogazione di servizi comuni di prevalente carattere tecnico-scientifico.

La promozione nel campo della ricerca, della tecnologia e dell'innovazione segue una serie di obiettivi che mirano principalmente a favorire l'introduzione di scoperte che abbiano un ritorno economico.

Per incentivare tale iniziativa è necessario attenersi ad un percorso che metta in rete scienza e mercato, avviando l'organizzazione di bandi di concorso che raccolgano le migliori idee, garantendo e consolidando l'offerta produttiva.

I risultati raggiunti nei progetti interdisciplinari e intersettoriali, ed ottenuti mediante lo spirito di cooperazione ed il *know-how* dei singoli, assicurano al mondo imprenditoriale un'ampia e rapida diffusione di nuove conoscenze²⁵.

L'orientamento dei programmi implica due diverse priorità. Un primo gruppo di iniziative stimola la valorizzazione economica dell'eccellenza nel campo della ricerca. La promozione si rivolge verso il primato tecnologico e quindi avvantaggia in generale le regioni economicamente più avanzate.

A supporto delle politiche federali, i singoli *Länder* hanno avviato diversi strumenti, tra i quali, ad esempio, i «programmi di azione», che perseguono obiettivi di politica strutturale regionale.

Lo sviluppo dei *cluster* svolge un ruolo importante nel favorire il progresso nei *Länder* orientati. L'obiettivo è quello di svilupparvi dei potenziali d'innovazione. Per questo motivo tali programmi sono oggetto di un'assistenza scientifica o di una valutazione, da parte di esperti, che consentono di verificarne l'attuazione²⁶.

²³ Nell'ultimo decennio del secolo scorso, la crescente concorrenza internazionale e le drastiche limitazioni di bilancio derivate dalla riunificazione hanno posto la politica tedesca di fronte a grandi sfide che sono state affrontate, destinando risorse finanziarie, su ricerca e nuove tecnologie.

²⁴ Come evidenziato dal "Rapporto Federale" svolto per conto del *Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF)* nel 1996, che ha citato esplicitamente i *cluster* come strumento della politica di sviluppo per la promozione dell'innovazione.

²⁵ In quest'ottica, nell'ambito della sua strategia *high-tech*, il Governo federale ha lanciato un bando di concorso per il sostegno ai *cluster* d'eccellenza (*Spitzencluster*) al fine di definire eventuali priorità per gli anni successivi.

²⁶ Il Ministero federale dell'economia e della tecnologia (*BMWT*) e la sua unità *Kompetenznetz Deutschland* hanno pubblicato, alla fine del 2008, una presentazione completa e aggiornata delle iniziative in materia di *cluster* in corso nei *Länder*, in www.kompetenznetz.de

3. La disciplina delle aggregazioni; il *GWB*

L'aggregazione di imprese in *cluster* è consentita dal legislatore tedesco dalla previsione contenuta nell'art. 1 del *GWB* (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*²⁷ - Legge antitrust) la quale, vietando gli accordi di limitazione della concorrenza, stabilisce, tuttavia, che la cooperazione tra imprese, effettuata con l'obiettivo di condividere il settore della conoscenza, non è soggetta al controllo antitrust se le imprese partecipanti collaborano a progetti di ricerca e sviluppo che con le loro risorse non avrebbero potuto condurre singolarmente.

Il provvedimento normativo (art. 2*GWB*²⁸) esonera altresì dal controllo le intese volte a favorire il progresso tecnico ed economico, a condizione che i benefici ottenuti siano in parte trasferiti ai consumatori, sotto forma, ad esempio, di una riduzione dei prezzi.

Per le imprese che cooperano tra loro e con istituti universitari nel settore della ricerca e sviluppo vi è, inoltre, un'ampia gamma di ipotesi per non incorrere nel divieto previsto dall'art. 1*GWB*²⁹. Criteri di differenziazione derivano, in particolare, dalla circostanza che le imprese partecipanti all'accordo siano dirette concorrenti su quel determinato mercato o territorio.

La disciplina tedesca, richiamando espressamente il Regolamento comunitario 1217/2010³⁰, esclude che gli accordi per lo svolgimento in comune di attività di ricerca ricadano nella sfera di applicazione del divieto contenuto nell'art. 101, comma 1 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea.

Ai sensi dell'art. 2 del Regolamento 1217/2010, "l'esenzione di cui al paragrafo 1, si applica agli accordi di ricerca e sviluppo contenenti disposizioni relative alla cessione o alla concessione in licenza di diritti di proprietà immateriale a favore di una o più parti o di enti

²⁷Cfr. Per tutti T. LETTL, *Kartellrecht, Grundrisse des Rechts*, München, 2013.

²⁸(1) *Vom Verbot des § 1 freigestellt sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne dass den beteiligten Unternehmen*

1. *Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind, oder*

2. *Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.*

(2) *Bei der Anwendung von Absatz 1 gelten die Verordnungen des Rates oder der Europäischen Kommission über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Vereinbarungen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen Gruppenfreistellungsverordnungen) entsprechend. Dies gilt auch, soweit die dort genannten Vereinbarungen, Beschlüsse und Verhaltensweisen nicht geeignet sind, den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu beeinträchtigen.*

²⁹T. LETTL, *Wettbewerbsrecht, Grundrisse des Rechts*, München, 2013.

³⁰ Regolamento (UE) n. 1217/2010 della Commissione del 14 dicembre 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a talune categorie di accordi di ricerca e sviluppo.

costituiti dalle parti stesse per lo svolgimento di attività comuni di ricerca e sviluppo, di attività di ricerca e sviluppo a pagamento o di attività comuni di sfruttamento, purché tali disposizioni non costituiscano l'oggetto principale degli accordi ma siano direttamente collegate e necessarie all'esecuzione degli stessi".

L'art 4 stabilisce inoltre che, "qualora le parti non siano imprese concorrenti, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica per l'intera durata dell'attività di ricerca e sviluppo. In caso di sfruttamento comune dei risultati, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di sette anni a decorrere dalla data in cui i prodotti o le tecnologie contrattuali sono per la prima volta messi in commercio nel mercato interno". Se invece due o più parti sono imprese concorrenti, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica per il periodo di cui al paragrafo 1 soltanto se, al momento della conclusione dell'accordo di ricerca e sviluppo, sono soddisfatte le condizioni dei cd. *De minimis*³¹.

4. La *Gesellschaftsbürgerlichen Rechts* (GbR)

La seconda modalità diffusa nel sistema tedesco, alla quale, a mio avviso, è necessario guardare con grande interesse in relazione al contratto di rete, è costituita dalla *GbR*, regolata nel titolo XV del secondo libro del *BGB* (*Bürgerliches Gesetzbuch*), agli artt. 705-740.

La *GbR* costituisce l'archetipo delle società di persone nel diritto tedesco; l'art. 705 del *BGB*³², infatti, con una formulazione assai ampia, definisce la *Gesellschaftsbürgerlichen Rechts* come un contratto con il quale i soci si obbligano, secondo le modalità previste, a raggiungere uno scopo comune, in particolare per quanto riguarda i conferimenti concordati.

Il legislatore tedesco ha scelto di inserire le *GbR* nel *BGB* separandole sia dalle altre società di persone sia dalle società di capitali che invece sono disciplinate nell'*HGB* (*Handelsgesetzbuch*).

La *GbR* rappresenta il prototipo dell'intera categoria delle società di persone, poiché il *BGB* rivolge a tale modello societario disposizioni che sono destinate a regolare anche le società in nome collettivo (*offene Handelsgesellschaft - oHG*) e le società in accomandita semplice (*Kommanditgesellschaft - KG*). La previsione normativa, tuttavia, stabilisce alcune peculiarità tipiche di tali società.

In merito alla disciplina, anzitutto, è possibile distinguere la società esterna da quella interna. La prima, di particolare interesse ai fini del presente studio, è caratterizzata da parti contrattuali che agiscono verso l'esterno come un *unicum* e sono legate da un patrimonio

³¹ Regolamento (UE) n. 1407/2013 della Commissione del 18 dicembre 2013 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea agli aiuti «*de minimis*».

³² L'art. 705 prevede che „*Durch den Gesellschaftsvertrag verpflichten sich die Gesellschafter gegenseitig, die Erreichung eines gemeinsamen Zweckes in der durch den Vertrag bestimmten Weise zu fördern, insbesondere die vereinbarten Beiträge zu leisten*“.

comune; la seconda invece, di mero interesse interno, limitato ai componenti, non ha rilevanza sul mercato e può essere ricondotta al fenomeno della società di fatto. Esempi emblematici quali la *stille Gesellschaft* e la *Unterbeteiligungsgesellschaft* non sono altro che varianti della *Gesellschaftsbürgerlichen Rechts* con effetti interni.

La definizione di *Gesellschaftsbürgerlichen Rechts* (*GbR*) contenuta nell'art. 705 del *BGB* stabilisce che le parti si vincolano a perseguire uno scopo comune. Con la sottoscrizione del contratto, dunque, i partecipanti si obbligano a raggiungere, oltre ai loro obiettivi individuali (differenti per ogni singolo), anche quelli condivisi. Lo scopo comune, previsto dall'art. 705 come elemento essenziale del contratto, può riguardare operazioni commerciali, investimenti o cooperazione tra imprese preesistenti. L'attività della *GbR* può essere esercitata per realizzare scopi di natura economica, obiettivi di natura ideale o, comunque, non economica: culturale, ricreativa, assistenziale e così via.

Tale modello societario può essere costituito, quindi, per qualsiasi obiettivo, purché lecito, sia economico che idealistico e avere una durata indefinita o manifestarsi esclusivamente per un periodo determinato³³.

Per quanto riguarda l'aspetto soggettivo, la *GbR* deve essere costituita da almeno due parti che possono essere persone fisiche, giuridiche, o enti di fatto. La presenza di due o più soggetti nel contratto costituisce un elemento essenziale; la normativa vieta, espressamente, la costituzione di una *GbR* unipersonale. La *GbR* può essere a sua volta membro di una società di capitali, con la conseguenza che il suo patrimonio sarà composto da titoli o partecipazioni azionarie; così come può aderire ad una cooperativa, ad un'associazione o ad un'altra organizzazione dello stesso tipo.

La partecipazione ad una *GbR* comporta la nascita di una serie di diritti e doveri per i soci; primo fra tutti l'obbligo di conferimento delle quote. Quest'ultimo può consistere nell'apporto di denaro, messa a disposizione di personale, attrezzi, o risorse.

Grazie alla notevole flessibilità³⁴ offerta dagli artt. 705 e ss.³⁵, il legislatore attribuisce ampia autonomia negoziale alle parti. La libertà, però, se da un lato favorisce l'autodeterminazione dei contraenti, dall'altro causa la mancanza di uniformità dell'istituto.

³³Per un'analisi approfondita sul tema, Cfr. K. SCHMIDT, *Gesellschaftsrecht*, Köln, 2002, 1089 ss.; P. ULMER, *Gesellschaft bürgerlichen Rechts und Partnerschaftsgesellschaft*, München, 2003; I. SAENGER, *BGB Kommentar*, Münster, 2012; H. GIEFERS, M. RUHKAMP, *Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts*, Köln, 2003.

³⁴L'ingente grado di autonomia negoziale che caratterizza la normativa sulle *GbR* si ritrova anche nel contratto di rete per la flessibilità che lo contraddistingue. Cfr. G. PALMIERI, *Profili generali del contratto di rete*, in *op. cit.*, 4, che giudica la quasi mancanza di capacità distintiva della figura contrattuale come la prima e inequivocabile testimonianza dell'estrema flessibilità che il legislatore ha voluto conferire alla nuova figura.

³⁵Del resto anche il contratto di rete è caratterizzato da una disciplina molto flessibile. Cfr. G. PALMIERI, *Profili generali del contratto di rete*, in *op. cit.*, 4, che sottolinea "la mancanza di caratteri netti e definiti della figura, che si delinea come modello fruibile per iniziative imprenditoriali volte vuoi a sviluppare rapporti di mera collaborazione tra operatori o scambio di reciproche prestazioni, vuoi a realizzare forme ben più significative e

La disomogeneità è amplificata dalla possibilità offerta ai partecipanti di derogare le scarse norme previste dal legislatore mediante l'inserimento nel contratto di disposizioni modificative dell'assetto personale e patrimoniale³⁶.

Il campo di azione delle *GbR* è il più vasto nel sistema giuridico tedesco; tanto da ricomprendere le società tra liberi professionisti, quelle coniugali, le cooperative di costruttori e fondi immobiliari (*Bauherrengemeinschaften/Immobilienfonds*) fino a quelle che gestiscono patrimoni, alle *ARGE*³⁷ (*Arbeitsgemeinschaft*) o ai *pool* di imprese. Queste ultime rappresentano il fenomeno più interessante nella comparazione con il contratto di rete italiano, poiché, i partecipanti, che possono essere singoli individui ma anche società, cooperative ed associazioni, si vincolano contrattualmente con il fine di raggiungere uno scopo comune, lavorando e agendo insieme, in maniera coordinata basandosi su un programma predeterminato. Per raggiungere tale obiettivo, utilizzano risorse materiali (patrimonio, attrezzature, etc.) e immateriali (sapere, conoscenza, etc.) messe a disposizione dai singoli.

5. Contratto di rete e *GbR*. L'importanza del confronto

Un'altra peculiarità della *GbR*, che può arricchire la figura del contratto di rete e rendere interessante il confronto tra questi due istituti giuridici, riguarda il profilo della soggettività giuridica.

L'importanza della figura societaria nel campo della cooperazione tra imprese, infatti, ha tratto notevoli benefici dal riconoscimento dell'autonomia della *GbR* rispetto ai singoli partecipanti³⁸.

Inizialmente in Germania la questione relativa alla possibilità di riconoscere soggettività giuridica della *GbR* era molto dibattuta in dottrina e in giurisprudenza. Punto di riferimento fondamentale è la nota sentenza „*ARGE Weißes Ross*“ del 2001³⁹, che risolvendo il contrasto

incisive di cooperazione tra imprenditori, che possono addirittura arrivare a costituire la rete per esercitare in comune attività d'impresa”.

³⁶ Le parti possono ad esempio prevedere anziché la rappresentanza affidata ad ogni singolo, la presenza di un organo comune che prenda decisioni autonomamente, o limitando la responsabilità al patrimonio della società.

³⁷ L'*ARGE* è definita come un'aggregazione di imprese che ha come scopo quello di raggiungere un obiettivo prefissato sia esso aziendale sia idealistico: come ad esempio sviluppare un progetto di sviluppo e/o di ricerca. L'elemento che la contraddistingue è che i partecipanti non si impegnano ad esercitare in comune un'attività per sempre bensì per una durata prestabilita. Le imprese vogliono perseguire miglioramenti; per esempio mediante l'interazione del personale, la *GbR* può essere in grado di ottenere brevetti per migliorare la propria competitività e quella dei singoli partecipanti. Viceversa gli obiettivi del contratto di rete sono collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese; e/o scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica; e/o esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

³⁸C. ARMBRÜSTER, *Die Entwicklung der Rechtsfähigkeit der GbR seit „ARGE Weißes Ross“*, in ZGR, 2013, 366 ss.

³⁹C. ARMBRÜSTER, *Das BGH-Urteil zur GbR: Konsequenzen für die Praxis*, in GE, 2001, 821 ss.

interpretativo ha affermato che la *GbR* è un soggetto autonomo ma non costituisce persona giuridica; qualifica riservata, tuttora, alle società di capitali.

In tale sentenza i giudici sottolineano che:

- la *GbR* esterna è un soggetto giuridico autonomo rispetto ai singoli membri che la compongono, quando agisce sul mercato con propri diritti e obblighi;
- Se così costituita, la *GbR*, può citare o essere citata in giudizio;
- Se i partecipanti rispondono personalmente delle obbligazioni della *GbR*, ci sarà un rapporto di accessorietà tra il loro patrimonio e quello sociale.

Inoltre, grazie al riconoscimento della soggettività giuridica, il *Bundesgerichtshof* ha sostenuto che tali fenomeni aggregativi possono essere sia soci accomandanti nelle società in accomandita semplice, sia aderire alle altre società di persone. In questo caso, tuttavia, nel registro delle imprese, dovranno essere iscritti singolarmente i soci della *GbR* con il loro nome, data di nascita e luogo di residenza e, in caso di variazioni, le modifiche della compagine societaria.

Per quanto riguarda l'acquisto di immobili, la *GbR* può, ormai, trascrivere autonomamente a suo nome, sebbene in passato alcune pronunce giurisprudenziali e la dottrina erano contrari e l'obbligo di trascrizione doveva essere eseguito dai singoli partecipanti aggiungendo la dicitura "riuniti nella *GbR*".

Un altro dubbio affrontato e risolto, grazie all'evoluzione giurisprudenziale della fattispecie, concerne la partecipazione della *GbR* ai GEIE (gruppo europeo di interesse economico). La possibilità per la *GbR* di partecipare sia alle società di capitali che a quelle di persone, è stata estesa anche ai GEIE, poiché questi ultimi sono considerati alla stregua delle società di persone, mutuandone la disciplina.

Interessante spunto è offerto dalla disciplina del fallimento; la *GbR* a differenza delle altre società, non era soggetta alla procedura concorsuale fino al 1998. La riforma dell'*Insolvenzordnung (InsO)*, entrata in vigore il primo gennaio 1999, ha equiparato la *GbR* alle società di persone assoggettandola alla disciplina del fallimento nel caso in cui partecipi attivamente sul mercato, a meno che non sia una mera società interna.

In definitiva, lo sviluppo del contratto di rete in Italia e della *GbR* in Germania testimonia l'interesse delle imprese verso le politiche di aggregazione. L'interscambio tra questi due Paesi, che costituiscono la prima e la terza economia a livello UE, è molto forte (oltre 102 miliardi di euro); la Germania rappresenta il primo *partner* commerciale straniero dell'Italia sia come mercato di sbocco, sia come fonte di provenienza dell'*import*. Anche in termini di investimenti, l'alto numero di aziende italiane che detengono partecipazioni (spesso di controllo) in società tedesche, dimostra la natura strategica del mercato tedesco sia per le sue dimensioni, sia come base per raggiungere altri mercati dell'Europa centrale e orientale.

D'altra parte l'Italia è il quinto fornitore e il sesto cliente della Germania; l'esigenza di cooperazione tra i due Paesi diventa, quindi, un obiettivo prioritario⁴⁰.

In questa prospettiva, l'elaborazione di una normativa comune che possa giovare sia dell'esperienza del contratto di rete sia della *GbR* rappresenterebbe una auspicabile politica di svolta per il mondo produttivo ed in particolare per le Pmi.

⁴⁰ L'intervento legislativo non dovrebbe essere orientato verso politiche industriali a favore delle grandi imprese (in quanto tali), territori che contengono reti locali, merceologie settoriali delimitate a campi specifici, ma dovrebbero cercare di favorire il processo di convergenza, emersione e strutturazione delle reti trans-settoriali e trans-territoriali, in tutti i campi in cui l'economia reale dimostra di volersi muovere in queste direzioni, D. PALMIERI, *La regolazione giuridica delle reti: primi passi e problemi aperti*, in *Fare reti d'impresa*, cit., 33.