

I. Generalità – Sfera di applicazione

1. Le presenti condizioni di fornitura e di pagamento (AGB) costituiscono parte integrante di qualsiasi contratto nell'ambito dei rapporti commerciali con Life Fitness Europe GmbH (di seguito: venditore), salvo stipulazione scritta diversa.
2. Si applicano esclusivamente le condizioni di fornitura e di pagamento. Il venditore non riconosce condizioni divergenti, contrarie o integrative del cliente, a meno che non abbia acconsentito, per iscritto, alla loro applicazione. Le presenti condizioni di fornitura e di pagamento valgono anche qualora il venditore, pur essendo a conoscenza di condizioni contrattuali contrarie o divergenti del cliente, dia corso a forniture o prestazioni senza riserva.
3. Le condizioni di fornitura e di pagamento valgono per tutti i rapporti commerciali presenti e futuri. Vi rientrano anche le prestazioni di consulenza ed altre, come pure i singoli ordini o ordini parziali nell'ambito del rapporto commerciale, in cui non viene fatto specifico riferimento alle condizioni di fornitura e di pagamento.
4. Con l'applicazione delle condizioni di fornitura e di pagamento decadono tutte le condizioni di fornitura e di pagamento precedenti.
5. Il venditore può apportare, in qualsiasi momento, modifiche alle condizioni di fornitura e di pagamento, eccetto i compensi ed i contenuti di prestazioni, qualora esse risultino necessarie a seguito di mutate circostanze inevitabili (ad esempio, modifiche giurisprudenziali o legislative) e non risultino irragionevoli per il cliente. Il venditore provvede a comunicare al cliente per iscritto o per via elettronica le modifiche o le condizioni di fornitura e di pagamento modificate. Il cliente ha diritto di opporsi alle modifiche, entro 14 giorni. Se il cliente non si oppone, le modifiche si considerano accettate.
6. In base alle condizioni di fornitura e di pagamento, il consumatore s'intende qualsiasi persona fisica che, all'atto della stipulazione del contratto, non agisce né nell'ambito della sua attività commerciale, né in quello della sua attività professionale autonoma. In base alle condizioni di fornitura e di pagamento, l'imprenditore s'intende qualsiasi persona fisica o giuridica o società di persone avente capacità giuridica che, all'atto della stipulazione del contratto, agisce nell'esercizio della sua attività commerciale o professionale autonoma.

II. Stipulazione del contratto.

1. Tutte le offerte del venditore non sono vincolanti.
2. L'invio del modulo d'ordine da parte del cliente al venditore s'intende una richiesta di stipulazione di un contratto in senso giuridico.
3. Salvo pattuizione scritta diversa, il cliente resta vincolato alla sua richiesta per quattro settimane.
4. Il contratto diventa effettivo soltanto con la conferma scritta dell'ordine da parte del venditore (conferma d'ordine), che fissa i prezzi, come pure il tipo e l'entità della prestazione.
5. Non sussistono accordi accessori verbali. Tutti gli accordi di esecuzione del contratto, stipulati tra il cliente ed il venditore, devono essere fatti per iscritto.
6. Le firme del cliente o dei suoi dipendenti sono legalmente vincolanti nella misura in cui le stesse, in particolare nell'ambito delle prestazioni di assistenza da parte di Life Fitness, siano elettronicamente rilevate e memorizzate con tastiere del computer o in altro modo.

III. Prezzi

1. I prezzi nelle offerte del venditore sono provvisori e senza impegno. E' impegnativo esclusivamente il prezzo indicato nella conferma d'ordine; ciò non vale qualora lo scostamento dal prezzo indicato in una richiesta del cliente sia irragionevole per il cliente.
2. Salvo pattuizione scritta diversa, i prezzi nei confronti di un imprenditore non includono i costi di trasporto della merce dalla sede del venditore al cliente, e neppure l'imposta sul valore aggiunto di legge, che viene separatamente esposta in fattura. Nei confronti dei consumatori viene esposto il prezzo finale (comprensivo dell'imposta sul valore aggiunto di legge).
3. La detrazione di sconti richiede un accordo specifico scritto.
4. Il venditore non è vincolato ai prezzi indicati all'atto della stipulazione contrattuale, qualora sia stato convenuto un termine di consegna superiore a quattro mesi.
5. La stessa cosa vale se la consegna ritarda di oltre quattro mesi rispetto alla data della conferma d'ordine per motivi non imputabili al venditore.
6. Nei casi di cui al punto IV, n. 4 e 5, il venditore ha diritto di esigere un adeguamento ragionevole dei prezzi convenuti, qualora entro quattro mesi intervengano aumenti dei costi, in particolare a seguito della stipulazione di contratti collettivi di lavoro, aumenti dei prezzi dei materiali o oneri tributari. Il venditore informerà in proposito il cliente, al più tardi un mese prima della data di consegna prevista. Il cliente ha diritto di opporsi all'aumento dei prezzi, entro un mese dalla data d'invio della lettera di comunicazione. Se non viene dichiarato nulla entro il termine stabilito, il prezzo aumentato s'intende pattuito. Il venditore lo farà presente al cliente nella lettera di comunicazione.

IV. Condizioni di pagamento

1. Deve essere effettuato un pagamento anticipato all'ordine pari al 50% del prezzo pattuito, se non diversamente concordato per iscritto dalle parti. Il pagamento della differenza tra il prezzo pattuito e l'acconto versato dal cliente, dovrà essere corrisposto dal cliente al momento della consegna dei beni, a meno che il venditore non abbia concesso, per iscritto, una dilazione di pagamento. In caso di ritardo di consegna imputabile al cliente, la scadenza coincide con il giorno di approntamento della spedizione.
2. I pagamenti del cliente sono effettuati entro i termini se il venditore può disporre dell'importo della fattura senza subire perdite, entro la data di scadenza indicata nella fattura, a seguito dell'accredito su uno dei suoi conti.
3. I pagamenti ricevuti vengono imputati al credito meno garantito, in caso di crediti con pari garanzie, al credito scaduto di più vecchia data del venditore nei confronti del cliente e precisamente, in primo luogo, ai costi, poi agli interessi ed infine al credito principale; ciò vale anche in caso di destinazione diversa del pagamento del cliente.
4. Il venditore accetta assegni o effetti cambiari solo a seguito di specifici accordi e solo per permettere l'adempimento di obblighi.
5. Spetta al cliente il diritto di effettuare compensazioni solo purché i suoi controcrediti siano stati accertati definitivamente, non siano in contestazione o siano riconosciuti dal venditore.
6. Il cliente ha diritto di rifiutare o trattenere la prestazione in relazione ad eventuali controcrediti solo purché il suo credito sia riconosciuto dal venditore o accertato in via definitiva e si basi sul medesimo rapporto contrattuale. Il venditore non può tuttavia invocare questa condizione qualora abbia già ricevuto il compenso corrispondente al valore della sua prestazione o egli trattenga ai suoi subfornitori una parte del compenso.
7. Qualora il cliente sia in ritardo con i pagamenti, il venditore, indipendentemente dalla rivendicazione di ulteriori danni, ha diritto di esigere gli interessi di mora in ragione del 9% annuo in più rispetto al tasso d'interesse base di volta in volta in vigore. Se il venditore può dimostrare un maggior danno dovuto al ritardo, ha diritto di farlo valere. Il cliente ha diritto di provare al venditore che, a seguito del ritardo di pagamento, non ha subito alcun danno oppure un minore danno. Gli interessi sono immediatamente esigibili.
8. Gli accordi di pagamento rateale devono essere fatti per iscritto. Se il cliente è in ritardo nel pagamento di una rata, l'accordo decade e tutto il prezzo ancora in sospeso diventa immediatamente esigibile.
9. Se il cliente non adempie ai propri obblighi di pagamento secondo gli accordi oppure se il venditore viene a conoscenza di circostanze che mettono in dubbio la solvibilità del cliente (in particolare, protesti di assegni o di effetti cambiari, ritardo dei pagamenti o sospensione dei pagamenti, apertura o richiesta di una procedura fallimentare), il venditore può revocare le dilazioni di pagamento concesse e dichiarare l'immediata scadenza di tutti i crediti derivanti dal rapporto commerciale. Il venditore ha anche il diritto di rifiutare ulteriori forniture fino al saldo dei crediti in sospeso oppure di esigere una garanzia adeguata.

IV. Consegnati, termini di consegna, responsabilità

1. Prestazione del venditore

2. Rifornimento proprio, impossibilità, modifica della prestazione.

a) L'obbligo di fornitura del venditore è soggetto al suo rifornimento tempestivo e corretto da parte dei suoi subfornitori, nella misura in cui l'impedimento della prestazione non sia da imputare al venditore. Il venditore informerà immediatamente il cliente sull'indisponibilità della prestazione e rimborserà immediatamente la controprestazione eventualmente già resa del cliente.

b) Il venditore adempie ai propri obblighi anche rendendo una prestazione modificata o divergente, purché la modifica o divergenza, tenuto conto degli interessi del venditore, sia ragionevole per il cliente. Ciò vale, in particolare, per le tolleranze quantitative e qualitative usuali in commercio, come pure per le migliorie tecniche o per le modifiche determinate dal prodotto, che non pregiudichino il valore o l'idoneità dell'oggetto della fornitura.

c) Il venditore ha diritto di effettuare consegne parziali in misura ragionevole, salvo che il cliente non lo abbia escluso nel suo ordine.

3. Termini di consegna

a) I termini di consegna s'intendono rispettati se la consegna viene effettuata al più tardi una settimana dopo il termine di consegna concordato.

b) I termini di consegna vengono prorogati per il periodo durante il quale il cliente non adempie tempestivamente ai suoi obblighi di pagamento e collaborazione (ad es. consegna di documentazione) derivanti dal contratto, a meno che il ritardo non sia imputabile al venditore. Ciò vale anche nel caso in cui il cliente sia in ritardo nell'adempimento dei propri obblighi derivanti da altri contratti contemplati nel rapporto commerciale corrente con il venditore.

c) Il termine di consegna viene adeguatamente prorogato nei casi di forza maggiore, anche entro il periodo di ritardo della consegna. Il venditore comunica immediatamente al cliente l'inizio e la fine dell'impedimento.

d) In caso di misure contro conflitti di lavoro nella propria azienda o nell'azienda del subfornitore, il termine di consegna viene prorogato secondo il punto c), se l'impedimento della prestazione non è da imputare al venditore o se il contratto può essere rispettato dal medesimo, malgrado l'evento, con sforzi ragionevoli. Lo stesso vale per impedimenti di trasporto intervenuti per colpa dei subfornitori del venditore nell'ambito dei trasporti terrestri, marittimi o aerei e che causano un ritardo o una mancata consegna.

e) Qualora l'adeguamento del contratto non sia economicamente sostenibile, il venditore ha diritto di recedere, interamente o parzialmente, dal contratto a seguito dell'indisponibilità della prestazione di cui non sia responsabile. In tal caso, il venditore si impegna ad informare immediatamente il cliente e a rimborsare immediatamente la controprestazione già resa. Ciò vale anche qualora sia stata inizialmente concordata con il cliente una proroga del termine di consegna.

f) Sono esclusi diritti del cliente di risarcimento danni a seguito di recesso secondo il punto e).

4. Recesso per peggioramento della situazione patrimoniale.

a) Qualora intervenga un sensibile peggioramento nelle condizioni economiche del cliente, oppure qualora il peggioramento fosse già esistente all'atto della stipulazione del contratto, senza che il venditore ne fosse a conoscenza, il venditore ha diritto di rifiutare di eseguire l'ordine o di recedere dal contratto, se il cliente rifiuta di eliminare il pericolo dello scopo contrattuale a seguito del peggioramento delle sue condizioni patrimoniali, mediante prestazione contestuale o mediante prestazione di garanzia.

b) Qualora sul patrimonio del cliente venga chiesta o aperta una procedura fallimentare, il venditore ha diritto di recedere dal contratto. In caso di ritiro della merce, il venditore determina discrezionalmente, secondo equità, il valore di mercato alla data del ritiro. La compensazione del valore così determinato con i crediti scoperti avviene ai sensi del § 367 del Codice Civile tedesco.

5. Ritardo di consegna

a) Il venditore è in ritardo nella consegna se non la esegue dietro sollecito scritto del cliente. A tale riguardo, il cliente deve fissare al venditore un termine di 2 settimane.

b) Scaduto infruttuosamente il termine aggiuntivo, il cliente può recedere dal contratto mediante dichiarazione scritta.

6. Responsabilità del venditore

a) In linea di massima, il venditore risponde soltanto per dolo o colpa grave, come pure in caso di violazione di obblighi contrattuali fondamentali.

b) In caso di violazione di obblighi contrattuali fondamentali che costituisca colpa lieve, il venditore risponde solo del risarcimento del danno tipico contrattuale prevedibile. Per danni relativi alla consegna, installazione, manutenzione e riparazione di apparecchi, esso coincide in linea di massima con il prezzo di acquisto.

c) In relazione alle limitazioni o esclusioni di responsabilità del venditore secondo le disposizioni di cui sopra, le stesse non valgono per diritti del cliente in caso di eventi pregiudizievoli per la vita, il corpo e la salute, come pure per diritti derivanti dalla legge sulla responsabilità del prodotto. Resta salva la responsabilità derivante da garanzie del venditore.

d) Il venditore risponde per i suoi collaboratori e rappresentanti legali, secondo le disposizioni di cui sopra.

e) Il cliente deve adempiere correttamente alle proprie obbligazioni di riduzione del danno. Se, nell'ambito del rapporto commerciale, si rende necessario uno scambio di dati, il cliente è tenuto a predisporre copie di sicurezza.

f) Sussiste il diritto al rimborso delle spese solo in presenza delle condizioni valide richiedere il risarcimento del danno.

VI. Accettazione, trasferimento del rischio

1. In caso di rifiuto di accettazione da parte del cliente o di recesso ingiustificato dal contratto da parte del cliente, il venditore ad avvenuta minaccia di rifiuto e trascorso infruttuosamente un ulteriore termine adeguato, ha diritto di esigere una somma fino al 15% dell'importo di fattura a titolo di risarcimento danni o mancato guadagno, senza che il venditore debba provarlo. Resta salvo il diritto del venditore di far valere un importo maggiore. Il cliente può fornire la prova che il venditore non ha subito alcun danno oppure ha subito un danno sensibilmente inferiore.

2. Il pericolo di perdita casuale o di deterioramento passa al cliente contestualmente alla consegna della merce ad uno spedizioniere o trasportatore, o al più tardi alla sua uscita dal magazzino. Se il cliente è un imprenditore e non è stato pattuito diversamente, per iscritto, in modo esplicito vale la clausola "franco fabbrica" (Ex-works, EXW) Incoterms 2000. Sono magazzini di consegna quelli di Unterschleissheim, Schwaig, Königsbrunn, Amburgo o Colonia.

3. Il cliente si farà immediatamente dichiarare, per iscritto, dal trasportatore -all'atto della consegna- i danni causati dal trasporto ed i difetti riconoscibili esternamente.

4. La spedizione viene effettuata a discrezione del venditore senza alcuna garanzia sul trasporto più conveniente e più rapido. In caso di ritardo di spedizione senza colpa del venditore, la merce rimane immagazzinata a rischio e spese del cliente. In tal caso, l'avviso di approntamento della spedizione equivale a spedizione. Il venditore è tenuto ad assicurare la merce su richiesta ed a spese del cliente.

VII. Patto di riservato dominio

1. Portata giuridica

Il venditore si riserva la proprietà di tutta la merce fornita (merce soggetta a riserva di proprietà) fino al pagamento di tutti i crediti in essere nei confronti del cliente al momento della consegna della merce derivanti dal rapporto commerciale.

2. Obblighi del cliente

- a) Fino alla rivendita prevista dal contratto, il cliente è tenuto a conservare la merce soggetta a riserva di proprietà, gratuitamente, per il venditore, in particolare, a mantenerla in buono stato, immagazzinarla a regola d'arte ed assicurarla adeguatamente. La conservazione deve avvenire in modo tale che la riserva di proprietà del venditore sia senz'altro riconoscibile da terzi, ad esempio, mediante contrassegno visibile della merce soggetta a riserva di proprietà.
- b) Il venditore ha diritto di assicurarsi in qualsiasi momento, nell'ambito dell'orario lavorativo, nei locali del cliente, dell'adempimento dei suddetti obblighi del cliente, purché ciò non comprometta notevolmente il rapporto commerciale.
- c) Qualora il cliente venga a conoscenza di un'azione minacciata da terzi sulla merce soggetta a riserva di proprietà, il venditore deve esserne immediatamente informato, per iscritto, e si deve far immediatamente presente ai terzi la proprietà del venditore. Il cliente è tenuto ad impartire le opportune istruzioni al suo personale che opera per lui nei locali commerciali.
- d) Qualora il cliente non dimostri di aver adempiuto ai propri obblighi in base ai punti a) e c), egli risponde in caso di un'azione di terzi sulla merce soggetta a riserva di proprietà per i danni derivanti e per le spese adeguate del venditore, in particolare, per i costi per far valere i suoi diritti.
- e) Fintantoché sussiste il patto di riservato dominio, è possibile vendere, pignorare o dare in garanzia o cedere in qualsiasi altro modo la proprietà della merce solo con il consenso del venditore.
3. Diritto di recesso e ritiro, pignoramento
In caso di comportamento contrario alle disposizioni contrattuali da parte del cliente, in particolare in caso di ritardo di pagamento o di violazione degli obblighi di cui al punto VII n. 2, il venditore ha diritto, in conformità alle norme di legge, di recesso e, di conseguenza, di ritiro in virtù del patto di riservato dominio e del recesso. Se il cliente non paga il prezzo di acquisto scaduto, il venditore può far valere i suddetti diritti solo purché abbia prima fissato al cliente, infruttuosamente successo, un termine di pagamento adeguato o qualora la suddetta fissazione del termine sia superflua secondo le disposizioni di legge. Il cliente è obbligato alla restituzione; i costi di ritiro sono a suo carico. Resta salvo il diritto del venditore di esigere il risarcimento danni.
4. Autorizzazione alla rivendita, cessione in garanzia.
a) Qualora il cliente acquisti dal venditore merce per la sua rivendita a terzi, egli, a condizione che adempia entro i termini ai suoi obblighi contrattuali nei confronti del venditore, è autorizzato a rivendere la merce nell'ambito dello svolgimento regolare dell'attività alle seguenti condizioni:
b) Il cliente cede in garanzia fin d'ora al venditore tutti i crediti che gli derivano dalla rivendita nei confronti di terzi pari all'importo della fattura (compresa l'imposta sul valore aggiunto). Il venditore accetta la cessione. In caso di merce lavorata o mescolata, quanto sopra vale nella misura in cui il venditore è divenuto comproprietario.
c) Se il cliente ha pattuito con i suoi acquirenti che i suoi crediti relativi al prezzo di acquisto vengano inseriti in un rapporto di conto corrente, il venditore deve esserne immediatamente informato. In tal caso, il cliente cede al venditore il saldo a suo credito fino a concorrenza dell'entità dei crediti del venditore relativi alla merce soggetta a riserva di proprietà.
5. Autorizzazione all'incasso
a) Il venditore autorizza il cliente, senza rinunciare al suo diritto d'incasso, ad incassare i crediti ceduti a proprio nome per conto del venditore. Il cliente deve destinare immediatamente gli importi incassati alla copertura dei crediti del venditore scaduti. Il cliente non è autorizzato a cedere a terzi (comprese le società di factoring) i crediti ceduti, senza il consenso del venditore.
b) Su richiesta del venditore, il cliente deve fornirgli immediatamente, integralmente e corredate della relativa documentazione, informazioni sulla persona di terzi debitori, nonché sui crediti e tutti gli estremi necessari per l'incasso.
c) L'autorizzazione all'incasso viene concessa in via revocabile. Essa può essere revocata, in particolare, se il cliente non adempie o non adempie tempestivamente ai suoi obblighi di pagamento. Il cliente deve immediatamente informare il venditore di un eventuale peggioramento incombente delle sue condizioni economiche. In caso di revoca, il cliente è tenuto a comunicare la cessione ai debitori terzi.
6. Svincolo
Su richiesta del cliente, il venditore s'impegna a svincolare le garanzie di sua spettanza, se il loro valore realizzabile supera di oltre il 10% i crediti in sospeso da garantire. La scelta delle garanzie da svincolare spetta al venditore. Il valore realizzabile corrisponde al prezzo della fattura, meno uno sconto di realizzo massimo pari ad 1/3.
- VIII. Responsabilità per difetti e garanzia
1. Qualità pattuita
a) Il venditore è responsabile nei confronti del cliente nell'ambito del suo obbligo di prestazione (punto V) del fatto che la merce, al momento del trasferimento del rischio, possieda la qualità pattuita e non presenti difetti che ne riducano o annullino il valore o l'idoneità all'uso normale o contrattualmente convenuto. Il venditore è responsabile anche, secondo il punto VIII n. 6, dei difetti per i quali ha concesso una garanzia.
b) Le pubbliche dichiarazioni, gli elogi o la pubblicità del fabbricante non giustificano alcun accordo sulla qualità.
c) Qualora il cliente rivenda la merce, egli è tenuto a far presente quanto sopra ai suoi acquirenti (punto VIII n°4 b).
d) Non sussistono diritti in relazione a difetti in caso di minimi scostamenti rispetto alla qualità contrattualmente dovuta, come pure in caso di riduzione irrilevante dell'utilizzabilità.
e) Non si considerano difetti quelli relativi al montaggio a cui il venditore si è contrattualmente impegnato e che ha effettuato. Il venditore rende le prestazioni di montaggio solo nell'ambito di uno speciale contratto d'opera. In tal caso, il venditore risponde secondo il diritto sui contratti d'opera (§ 631 e seguenti del Codice Civile tedesco).
2. Obbligo di sollevare reclami, verbale d'installazione.
a) Il cliente è tenuto a controllare subito dopo averla presa in consegna la quantità, la qualità ed i difetti della merce ricevuta. I difetti evidenti devono essere denunciati, per iscritto, al venditore entro dieci giorni dal ricevimento della merce. I difetti occulti devono essere denunciati immediatamente dal cliente dopo la loro scoperta.
b) Dopo la consegna ed installazione della merce, il venditore ha diritto di effettuare una prova di funzionamento in situ. L'esito della prova viene stilato in un verbale d'installazione.
3. Difetti del cliente
a) In relazione ai difetti, il venditore provvede, a sua scelta, all'adempimento successivo mediante eliminazione del difetto o fornitura di merce esente da difetti.
b) Se, all'atto del controllo della merce da parte del cliente, risulta che la merce non presenta difetti, il cliente, se ha fatto valere nei confronti del venditore l'asserito difetto agendo con dolo o colpa grave, deve accollarsi i costi del controllo.
c) In caso d'istruzioni di montaggio carenti, i diritti del cliente per difetti sono limitati alla consegna di istruzioni di montaggio perfette.
d) Se il venditore non adempie al suo obbligo di eliminazione dei difetti, il cliente deve anzitutto fissargli un ulteriore termine di tre settimane, alla scadenza infruttuosa del quale egli ha diritto di recesso o di riduzione del prezzo.
e) Qualora non abbia luogo l'adempimento successivo, il cliente può chiedere la riduzione del prezzo o, purché non si tratti di difetti di minima entità, di recedere dal contratto. In linea di massima, l'eliminazione dei difetti s'intende mancata se il secondo tentativo di eliminazione dei difetti non ha avuto successo. Lo stesso vale nel caso in cui
- f) l'adempimento successivo sia impossibile, venga rifiutato dal venditore o sia irragionevole nel caso specifico.
- In caso di nuova fornitura, il venditore può esigere di essere indennizzato per vantaggi d'uso effettivamente conseguiti in misura adeguata. I maggiori costi del cliente durante l'adempimento successivo non devono essere rimborsati dal venditore, qualora siano stati determinati dal fatto che il cliente ha trasferito la merce in un secondo tempo in un luogo diverso da quello di consegna convenuto. Comunque, il venditore è tenuto al rimborso qualora ciò sia conforme all'uso dell'oggetto secondo la sua destinazione.
- g) Se il cliente recede dal contratto dopo un mancato adempimento successivo, non gli spettano ulteriori diritti di risarcimento danni per difetti.
- h) Se il cliente chiede il risarcimento danni dopo un mancato adempimento successivo, la merce rimane presso il cliente purché ciò sia ragionevole nei suoi confronti; il risarcimento danni è limitato alla differenza tra il prezzo di acquisto ed il valore dell'oggetto difettoso. Ciò non vale se la violazione contrattuale è stata causata da dolo del venditore.
4. Prescrizione
a) Qualora il cliente sia un imprenditore, i diritti in relazione a difetti si prescrivono dopo un anno dalla consegna. Ciò non vale se il cliente non ha contestato tempestivamente il difetto. In tal caso, si esclude qualsiasi rivendicazione del cliente per difetti.
b) Qualora il cliente sia un consumatore, la garanzia per i difetti della merce usata si prescrive dopo un anno dalla consegna della merce.
c) Restano escluse dalle disposizioni che precedono le rivendicazioni per eventi pregiudizievoli per la vita, la salute ed il corpo, come pure per dolo.
5. Diritto di regresso
a) Resta escluso qualsiasi diritto di regresso del cliente per propria responsabilità per difetti oggettivi, in veste di imprenditore, nei confronti di un consumatore. In tal caso, il venditore fornirà una compensazione per lo stesso valore.
b) Non sussiste obbligo di compensazione qualora il cliente abbia stipulato con i suoi acquirenti accordi che esulano dai diritti per difetti previsti per legge, in particolare abbia concesso garanzie ai suoi partner contrattuali.
c) Non sussiste neppure obbligo di compensazione se il cliente non ha escluso la responsabilità nei confronti dei suoi acquirenti – purché aventi la qualifica di imprenditore – in base ai numeri da 1 a 4 del presente capoverso e non l'ha limitata in caso di rivendita a consumatori nella misura consentita dalla legge, a meno che il venditore non sia stato tempestivamente informato che il cliente non si avvale di un'esclusione della responsabilità di pari valore.
d) La compensazione viene normalmente fornita, a scelta del venditore, mediante concessione di uno sconto o di una dilazione di pagamento (accordo di compensazione).
e) Se l'accordo di compensazione in base al punto 5 d) di questo capoverso non dovesse essere considerata compensazione di pari valore ai sensi del §478 comma 4 del Codice Civile tedesco, il cliente non può far valere i diritti derivanti dall'accordo di compensazione. In tal caso, il cliente può esigere il rimborso di costi ai sensi del §478 comma 2 del Codice Civile tedesco solo sotto forma di accrediti per merci. In proposito i n. 5b) e c) del presente capoverso valgono analogamente. Non vale, inoltre, la presunzione legale che il difetto sussisteva già all'atto del trasferimento del rischio al cliente (§§ 478 comma 3, 476 del Codice Civile tedesco), salvo che nei casi disciplinati dalla legge, neppure qualora tra il trasferimento del rischio al cliente ed il trasferimento del rischio all'acquirente del cliente intercorra un termine di oltre sei mesi.
6. Prestazioni in garanzia, riparazioni
a) Il venditore concede una garanzia al cliente nella misura in cui, concordando un piano di garanzia nei suoi confronti, gli abbia garantito la qualità dell'oggetto di acquisto e gli abbia garantito che l'oggetto conserva una determinata qualità per una determinata durata. Le pubbliche dichiarazioni, gli elogi o la pubblicità del venditore non costituiscono dichiarazioni di garanzia.
b) Le prestazioni in garanzia si limitano alle prestazioni descritte nel piano di garanzia consegnato dal venditore.
c) Le prestazioni in garanzia del venditore per vizi di fabbricazione o di materiale presuppongono che il cliente abbia accettato, per iscritto, l'offerta di garanzia del venditore e che siano state osservate le avvertenze di cui alle istruzioni per l'uso. In particolare, non sussistono diritti in garanzia in caso di riparazioni effettuate autonomamente, di immagazzinamento non idoneo o di uso contrario alla destinazione.
d) Nell'ambito del suo obbligo di garanzia, salvo pattuizione diversa espressa, il venditore può, a sua scelta, riparare o fornire nuovamente il prodotto. Di norma, il venditore adempie al suo obbligo di garanzia mediante riparazione.
e) Le prestazioni in garanzia sotto forma di riparazione vengono effettuate gratuitamente, a scelta del venditore, da lui stesso o presso un'azienda designata dal venditore. Il cliente deve eventualmente portarvi la merce e riprenderla. Le spese di viaggio vengono rimborsate dal venditore nell'ambito della prestazione in garanzia solo nel territorio nazionale ed entro il primo anno dalla data di consegna. Queste norme di garanzia valgono senza pregiudicare i diritti del cliente secondo il n°3 del presente capoverso. Se il venditore esegue, per conto del cliente, riparazioni al di fuori della prestazione in garanzia, l'importo della fattura è immediatamente esigibile e deve essere pagato all'atto del completamento.
- IX. Disposizioni finali
1. I rapporti giuridici dei contraenti sono disciplinati esclusivamente dal diritto della Repubblica Federale di Germania, escludendo il diritto sulle vendite delle Nazioni Unite di Vienna dell'11.04.1980.
2. Se il cliente è un imprenditore, il foro competente esclusivo per tutte le controversie derivanti dal rapporto commerciale, compresi i crediti da effetti cambiari e assegni è la sede sociale del venditore, a meno che la legge non stabilisca un foro competente diverso. Il venditore, però, è autorizzato anche a perseguire legalmente il cliente nella sua sede.
3. Se non risulta nulla di diverso dalla conferma d'ordine, la sede del venditore è il luogo di adempimento.
4. Il cliente può cedere crediti derivanti dal contratto soltanto con il consenso scritto anticipato del venditore.
5. L'inefficacia o nullità di singole disposizioni del contratto non pregiudicano la validità delle rimanenti disposizioni. In tal caso, le parti s'impegnano a pattuire una clausola efficace corrispondente sotto il profilo economico a quanto auspicato.
- Luogo e data:.....
- Acquirente: (Timbro e Firma leggibile):