

Germania

Nota congiunturale



Economia – congiuntura	2
Economia – relazioni economiche internazionali	4
Economia – struttura dell’economia	5
Economia – grado di apertura del Paese al commercio ed agli investimenti	9
Economia – principali Paesi investitori e distribuzione settoriale	13
Approccio al mercato – disciplina degli affari, accordi di licenza	15
Approccio al mercato – disciplina degli affari – agenzia rappresentanza franchising	15
Approccio al mercato – disciplina degli affari – legislazione societaria	16
Approccio al mercato – disciplina degli affari – marchi e brevetti	19
Approccio al mercato – disciplina degli affari, monopoli pubblici e leggi sulla concorrenza	19
Approccio al mercato – disciplina degli affari – normativa tributaria e del lavoro	20
Approccio al mercato – disciplina degli affari – soluzione delle controversie	28
Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Requisiti tecnici e standardizzazione	29
Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Sdoganamento e documenti di importazione	32
Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Documentazione richiesta	35
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – costituzione dei società a partecipazione straniera	36
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – Doppie imposizioni	37
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – link utili	37
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – normativa	38
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – regolamentazione degli investimenti di portafoglio	39
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – Restrizioni e incentivi agli investimenti esteri	40
Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – Trasferibilità all’estero di profitti e capitali	40
Approccio al mercato – sistema distributivo pubblicità	40
Finanziamenti e servizi - Finanziamenti di Organismi internazionali	42
Finanziamenti e servizi - Iniziative SIMEST – Mediocredito	45
Finanziamenti e servizi - Garanzie assicurative SACE	47
Finanziamenti e servizi- Sistema bancario e finanziario	48
Finanziamenti e servizi - Sistema di pagamento con l’estero	48
Commercio estero - Interscambio con l’Italia	49
Commercio con l’estero - Orientamento geografico	50
Commercio estero - Orientamento settoriale	50
Commercio estero – Opportunità commerciali per l’Italia	51
Informazioni utili- Consigli pratici	53
Informazioni utili - Costi di inserimento nel mercato	55
Informazioni utili - Indirizzi utili e siti utili	57
Informazioni utili - Problemi da affrontare per le aziende italiane	63
Informazioni utili - Sistema fieristico locale	63
Attività dell’ICE	70

Economia – congiuntura

La flessione dell'economia tedesca si è drasticamente rafforzata a partire dal primo trimestre 2009. Secondo le ultime rilevazioni dell'ente tedesco di Statistica il Pil ha subito un calo del 5,1% nel primo trimestre e del 5,9% nel secondo, sempre rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. E' il quinto trimestre consecutivo in cui si registra una diminuzione ed è addirittura il maggiore calo verificatosi dal 1970. L'andamento negativo è dovuto sia al contributo estero sia agli investimenti, soltanto i consumi privati e pubblici sono saliti leggermente.

Secondo le ultime stime del governo federale il **prodotto interno lordo** scenderà nell'anno in corso del 5,1% e nel 2010 aumenterà solo dell'1,3%. A tale flessione contribuirà specialmente la caduta delle esportazioni che si ridurranno del 18,8%. Il calo dell'export è causato dalla struttura delle esportazioni tedesche, prevalentemente orientate sui beni di investimento e di consumo durevole quindi nei settori in cui è stata la maggiore flessione della domanda mondiale. Si è dovuto registrare negli ultimi mesi un calo degli **ordini nell'industria** che ha raggiunto la sua punta con il - 36% nel mese di febbraio, dei beni di investimento con il 41,5%.

Specialmente il settore della meccanica ha segnato nei primi mesi del 2009 flessioni drastiche degli ordini fino al 42%, sul mercato esterno del 43% e sul mercato interno del 39%. Sono in particolare le macchine tessili, le macchine edili e le macchine per la stampa che soffrono, dato che in questi comparti la riduzione raggiunge il 50%. Per l'anno in corso l'associazione di categoria attende una riduzione del volume di produzione tra il 10 ed il 20% e la perdita di 25.000 posti di lavoro. Anche il settore elettronico-elettrotecnico pubblica cifre negative: -37% degli ordini nei primi due mesi del 2009, -25% nel mese di marzo. Il fatto che il calo gli ordini nel mese di marzo in diversi settori si è rallentato, alimenta la speranza che la parte peggiore della crisi potrebbe essere già stata superata.

Anche il settore dell'**automobile** vede una inversione della tendenza negativa sul mercato mondiale. Sembra che le misure prese per il sostegno delle vendite di automobili abbiano avuto effettivi positivi. Nel mese di aprile la riduzione delle vendite di automobili si è rallentata al 12,3% in Europa, per i primi 4 mesi si registra un calo delle vendite pari al 15,9%. Solo pochi produttori – quelli di automobili piccole e low-cost hanno potuto aumentare le loro vendite.

La vendita di autovetture tedesche ha subito un calo su tutta la gamma: VW (-4,2%), Daimler (-26,3%), BMW (-31,2%). Il premio d'ambiente concesso per l'acquisto di una nuova autovettura e la demolizione di una che deve avere almeno 9 anni è stato un grande successo, però non sono stati in primo luogo i produttori tedeschi a trarne vantaggio.

In occasione delle recenti indagini sul clima congiunturale, svolte dall'Istituto di ricerca economica "Ifo" di Monaco, molte aziende operanti nel settore dell'industria manifatturiera - ed anche in quella delle costruzioni - si sono dichiarate più ottimiste che in passato. Dal mese di aprile di quest'anno l'indice riprende pian piano. Solo le ditte operanti nel commercio con l'estero sono più insoddisfatti con la situazione attuale e pessimiste per il futuro.

La modesta salita dell'indice segnala il miglioramento delle aspettative da parte delle imprese per i prossimi sei mesi ed anche le cresciute soddisfazioni con la situazione attuale. L'indice, che si basa su un'inchiesta svolta fra circa 7.000 imprenditori, anticipa di circa tre mesi l'effettivo sviluppo congiunturale.

A partire dal mese di maggio, tuttavia, si sono registrati diversi segnali incoraggianti indicanti che la fase peggiore della recessione è, forse, alle spalle. Gli ordinativi industriali sono aumentati sia nel mese di maggio (+4,4% rispetto ad aprile), sia in giugno (+4,5% rispetto a maggio). La produzione industriale nei due mesi di maggio e giugno è aumentata del 2,9%

rispetto a marzo ed aprile. Ad avviso del Governo, questi segnali lasciano ben sperare quanto alla fine della recessione, ma è ancora prematuro parlare di una ripresa economica.

Comunque alcuni settori vedono la fine della crisi o almeno uno ristagno della discesa tra cui l'industria automobilistica e l'industria delle materie plastiche (il 40% delle imprese attendono affari migliori per il secondo semestre 2009).

Propensione agli acquisti e fatturato del commercio al dettaglio

Mentre nel primo semestre crollava il PIL del 5,4% i redditi, il consumo e la propensione al risparmio sono rimasti invariati.

Solo nel mese di novembre 2009 si nota un cambiamento del trend, l'indice della propensione agli acquisti esaminato mensilmente è calato la prima volta dopo un anno. Sembra che il consumo si sviluppa in modo contrario allo sviluppo economico. In quest'anno infatti il consumo privato è stato il primo sostegno seguito dal consumo statale mentre le esportazioni hanno subito una flessione del 15 e gli investimenti del 20%. Nell'anno prossimo invece sarà il consumo privato che calerà (-0,9%) dovuto all'aspettato aumento della disoccupazione.

Nei primi 9 mesi del 2009 il fatturato del commercio al dettaglio è calato del 2,2% ed ha riguardato il consumo di generi alimentari, bevande e tabacco che si è ridotto del -2,3%, mentre le vendite del reparto non-food sono calate del 4,9%. La mancata fiducia dei consumatori nello sviluppo economico futuro ha ridotto la disponibilità a fare acquisti di beni durevoli e costosi.

Deficit pubblico

Grazie all'andamento positivo della congiuntura fino al terzo trimestre 2008 si era ridotto anche il deficit pubblico. Nell'anno in corso invece il deficit ammontava nel primo semestre 17,3 miliardi contro un surplus di 7 miliardi nello stesso periodo dell'anno precedente. Le entrate hanno subito una flessione dell'1,1% e le uscite dello Stato sono aumentate del 3,5%. Specialmente le entrate derivante da tasse sono calate del 6,7%. Sul lato delle uscite si notano incrementi alti per prestazioni sociali (5%). Il tasso di disavanzo per il primo semestre è stato quindi del 1,5% rispetto al PIL. Per far fronte ai problemi economici sono stati deliberati due pacchetti a sostegno della congiuntura. Di conseguenza l'indebitamento dello Stato aumenterà di 36,8 miliardi di Euro nell'anno in corso.

Tasso d'inflazione

I prezzi al consumo hanno subito variazioni sostanziali a partire dall'ultimo trimestre 2007. La debolezza della congiuntura tedesca aveva provocato nel corso del triennio 2003-2005 un aumento dei prezzi contenuto tra l'1,1% e l'1,6% annuo. Nel 2008, si registra infatti un aumento tra il 3,3% a giugno e luglio, il 2,9% a settembre ed l'1,1% a dicembre. Per l'intero 2008 l'aumento ammonta al 2,6%. Nei mesi luglio e settembre 2009 i prezzi sono addirittura calati: del 0,5 e del 0,3%. In altri 4 mesi sono rimasti invariati. Sono stati in primo luogo i prodotti energetici e generi alimentari che hanno subito un calo sensibile.

Mercato del lavoro

Già dalla metà degli anni '70 la politica economica tedesca è stata fortemente condizionata dai problemi del mercato del lavoro, che registrava una forte disoccupazione in coincidenza con le fasi deboli del ciclo congiunturale. Una struttura non flessibile del mercato del lavoro e gli ammortizzatori sociali pensati per una situazione di totale occupazione sono state per lungo tempo ritenute le responsabili principali dei problemi registrati sul mercato del lavoro, richiamando l'esigenza di riforme strutturali.

Con l'approvazione dell'agenda 2010 la coalizione di governo "rosso verde" (SPD e Verdi; fino al 2005) aveva ipotizzato riforme incisive, i cui punti salienti riguardano l'irrigidimento dei criteri di valutazione per i disoccupati di lunga data, così come la fusione del sussidio di disoccupazione con il sussidio sociale che è diventato il contributo di disoccupazione.

Questi provvedimenti, soprattutto la riduzione del sussidio di disoccupazione erogato finora al livello del sussidio sociale e il nuovo criterio per il calcolo delle entrate, sono stati introdotti con lo scopo di incentivare le assunzioni. Nella stessa direzione si muovono il dovere di cooperazione del disoccupato alla ricerca di un posto di lavoro e la riduzione della durata del sussidio di disoccupazione.

Grazie alla ripresa della congiuntura negli anni 2007 e 2008 il tasso di disoccupazione si è diminuito. Nel 2008 il numero dei disoccupati è sceso a 3,1 milioni. e si registravano 40,27 milioni di occupati, 558.000 in più rispetto all'anno precedente. Questo dato, paragonato al dato relativo alla popolazione attiva corrisponde ad una quota del 7,2% il tasso più basso dalla riunificazione (1990).

Il quadro recessivo dei trimestri a cavallo fra 2008 e 2009 ha spinto molte aziende a ricorrere al c.d. "Kurzarbeit", ammortizzatore sociale che consente di ridurre progressivamente l'orario di lavoro (ed il salario dei dipendenti) grazie a contributi pubblici. Il ricorso a tale strumento ha consentito di contenere la contrazione del numero dei disoccupati e per tali ragioni il calo di fatturato dell'industria non si è riflesso in misura direttamente proporzionale sul tasso di disoccupazione, che si è attestato all'8,2% della forza lavoro. La fine del programma "Kurzarbeit" al 31 dicembre di quest'anno fa temere un sensibile aumento dei disoccupati nel 2010. Nel mese di maggio si registrava il più alto numero di impiegati secondo le modalità del Kurzarbeit: 1,5 milioni.

Attualmente il mercato di lavoro sente i primi segnali della ripresa economica. Il numero di disoccupati nel mese di ottobre 2009 ammontava a 3,23 milioni, una riduzione di 118.000 rispetto a settembre.

Per far fronte ai problemi economici sono stati deliberati due pacchetti a sostegno della congiuntura. Di conseguenza l'indebitamento dello Stato aumenterà di 80 miliardi di Euro nell'anno in corso fino a 350 miliardi nel 2013.

Il governo tedesco ha deliberato un pacchetto di emergenza per il mercato finanziario pari ad un volume di 500 miliardi di Euro e misure ad hoc per stimolare le spese di consumo e di investimenti per un importo di 50 miliardi di Euro. Grazie a queste iniziative si spera nella stabilizzazione della situazione e di scongiurare il crollo nella recessione della congiuntura tedesca. Con lo scopo di far fronte alla penuria di credito recentemente il governo federale ha dato la possibilità alle banche di trasferire i loro titoli tossici in una "bad bank". Il 17% delle imprese tedesche hanno secondo una intervista problemi a ricevere crediti.

Economia – relazioni economiche internazionali

L'accordo 2 + 4 del 1990 tra i due Stati tedeschi e le quattro potenze vincitrici della seconda guerra mondiale non ha solo aperto la strada alla riunificazione tedesca, ma ha eliminato gli ultimi elementi di sovranità limitata che la Repubblica Federale Tedesca aveva come conseguenza della sconfitta del 1945. La Germania è ora un Paese pienamente sovrano, che sta rapidamente assumendosi il ruolo che la sua potenza economica e politica le assegna. Con la piena partecipazione alla guerra della NATO contro la Jugoslavia, il governo tedesco, per ironia della storia sotto la guida del Ministro degli Esteri del Partito dei Verdi Fischer, ha infranto per la prima volta il tabù dell'aggressione militare.

Con il trattato del 1990 il governo tedesco ha riconosciuto irrevocabilmente la validità dei suoi nuovi confini orientali, chiudendo definitivamente la potenziale controversia con la Polonia, riguardante gli ampi territori persi dalla Germania nel 1945. Il nuovo Governo rosso-verde ha concordato con il Primo Ministro della Repubblica Ceca una reciproca rinuncia alle

pretese, per chiudere gli ultimi aspetti della controversia con la Repubblica Ceca, a proposito della deportazione di tre milioni di abitanti tedeschi dalla regione dei Sudeti avvenuta nel 1945, come conseguenza della politica criminale dei nazisti durante l'occupazione della Cecoslovacchia. Con ciò la Germania ha definitivamente superato la lunga fase del dopoguerra ed intrattiene rapporti di stretta collaborazione con tutti gli altri Paesi Europei.

La Germania dagli anni '50 è profondamente impegnata nel processo di integrazione europea e, con l'apertura della cortina di ferro, ne è diventata a tutti gli effetti il perno. All'interno della UE intrattiene rapporti di speciale collaborazione con la Francia, per tutti i Paesi dell'Europa Orientale è di gran lunga il punto di riferimento economico e politico principale. La Germania partecipa a tutte le organizzazioni di collaborazione commerciale ed economiche europee, ad eccezione di quelle di carattere specificamente regionale. Essa è inoltre pienamente integrata nel sistema delle Nazioni Unite, è ovviamente membro del G7, dell'OCSE e del GATT ed intrattiene rapporti commerciali e politici con tutti i Paesi del mondo.

Come membro dell'Unione Europea e dell'Unione Monetaria Europea, le principali competenze che riguardano la politica economica internazionale della Germania sono ormai state cedute alle istituzioni dell'Unione e la politica tedesca è quindi in linea con quella dei partner della UE.

Come membro dell'Unione Europea e dell'Unione Monetaria Europea, le principali competenze che riguardano la politica economica internazionale della Germania sono ormai state cedute alle istituzioni dell'Unione e la politica tedesca è quindi in linea con quella dei partner della UE. L'economia tedesca è profondamente integrata con quella degli altri Paesi dell'Unione, che hanno assorbito nel primo semestre 2009 il 63,4% delle esportazioni tedesche, pari al 27,2% del PNL. Il ruolo della Germania come Paese chiave dell'economia europea crescerà grazie ai vantaggi storici geografici e culturali che, insieme alle capacità imprenditoriali, favoriscono la penetrazione delle aziende e l'influenza culturale tedesca nei Paesi e mercati dei Paesi che sono diventati membri dell'Unione Europea dal 1 maggio 2004, i quali nel primo semestre 2007 hanno già assorbito più del 10% delle esportazioni tedesche, raggiungendo un volume di 42,5 miliardi di Euro.

Priva di un'eredità coloniale consistente, avendo la Germania perso le sue poche colonie già nel 1918, i rapporti di collaborazione per lo sviluppo e di partnership tecnologica con i paesi in via di sviluppo, sono estesi su una gamma di paesi molto vasta. La politica di sviluppo tedesca, gestita in modo altamente qualificato dal Ministero per lo Sviluppo e la Cooperazione Economica e da una serie di istituti statali e parastatali, ha tradizionalmente garantito un buon feedback a favore dell'economia tedesca. Oltre naturalmente ai Paesi dell'Europa Orientale, nel corso degli anni '90 le attività si sono concentrate soprattutto sui Paesi in via di sviluppo, fra i quali il Vietnam, la Thailandia, l'Indonesia e il Sudafrica.

Economia – struttura dell'economia

L'economia tedesca è per volume la terza al mondo e la maggiore in Europa (33% del PNL dell'area Euro, 26% dell'intera Unione Europea). La Germania non è solo il Paese più popolato della UE, ma dispone anche di un prodotto interno lordo pro capite tra i più elevati (circa 30.300 euro/anno). La forte crescita economica del dopoguerra ha permesso ai cittadini della Repubblica Federale della Germania di raggiungere un livello di vita tra i più alti al mondo, sostenuto da un sistema di sicurezza sociale capillare e generoso.

Il modello tedesco dell'**economia sociale di mercato** è basato sostanzialmente sui principi del libero mercato, ma è caratterizzato da un intervento diffuso dello Stato nell'economia. Mentre gli ex-monopoli pubblici (poste, ferrovie, telefono, servizi pubblici) sono stati liberalizzati e privatizzati negli anni 90, lo Stato interviene direttamente in molteplici settori economici, dal credito alle assicurazioni e all'industria. Pur se indeboliti dal ridimensionamento dell'industria pesante e del settore pubblico e dalla diffusione di rapporti di lavoro informali, i sindacati restano fortemente radicati. I rapporti tra sindacati e imprenditori sono tradizionalmente di cooperazione e il Governo Federale interviene di frequente nelle trattative di interesse nazionale.

La Germania è inoltre caratterizzata da un alto livello di regolamentazione dei mercati e degli standard qualitativi (per esempio ecologici) dei prodotti e dei servizi, che in molti casi superano i livelli minimi definiti dalla UE. Va ricordato inoltre, che la Germania è uno Stato federale, quindi le parti rilevanti delle competenze politiche, amministrative e del bilancio pubblico vengono gestite direttamente dai 16 Stati federali (Bundesländer, singolare Land).

La Germania ha un'economia matura con un settore terziario molto esteso (nel 2008 69,0% del PNL e 72,5% degli occupati), una forte struttura industriale (30,1% del PNL e 25,4% degli occupati) e un settore agricolo limitato (rispettivamente 0,9% e 2,1%). Rispetto all'Italia, presenta una grandezza media delle imprese molto maggiore, grazie alla presenza di un numero cospicuo di grandi gruppi industriali che integra organicamente la vasta diffusione di piccole e medie imprese.

Struttura dell'economia

Nonostante il costante calo del settore industriale nel corso dell'ultimo decennio, le imprese industriali danno ancora lavoro a oltre 7,8 milioni di persone. Il declino di settori tradizionali, come il carbone, l'acciaio e il tessile, è stato accompagnato dalla crescita di settori in espansione come l'industria informatica e aeronautica (montaggio di Airbus). L'industria automobilistica (Daimler, Volkswagen, BMW), con 756.500 dipendenti e un fatturato di 288 miliardi di Euro nel 2008, rimane la spina dorsale dell'economia tedesca, insieme all'avanzatissima industria chimica (Hoechst, Bayer, BASF, Ruhrkohle AG sono tra le aziende leader a livello mondiale), all'industria elettrotecnica (Siemens, Bosch) e all'industria di trasformazione dell'energia (RWE, Eon). Oltre ai grandi gruppi industriali, che sono per lo più dei **"global player"** impegnati in svariati settori economici, l'economia tedesca, particolarmente nel Sud della Germania, è sostenuta dal gran numero delle imprese medio-piccole, spesso all'avanguardia del mercato mondiale, in particolare nei settori della meccanica di precisione, delle macchine utensili e dell'impiantistica.

La struttura industriale tedesca è in generale caratterizzata dall'elevato costo del lavoro e da una manodopera altamente specializzata, fattori che hanno portato a un livello avanzato di automazione e ricerca tecnologica. Negli anni '90 il settore edilizio ha avuto una parte decisiva nello sviluppo economico tedesco, soprattutto a causa degli enormi investimenti pubblici e privati volti a modernizzare l'infrastruttura dei nuovi Länder. Il boom edilizio si è però bruscamente arrestato nel 1998 e anche nei prossimi anni è prevista soltanto una crescita moderata.

Grazie alla politica avanzata di regolamentazione in campo ambientale, in cui la Germania è uno dei Paesi guida nel mondo, è in fase di crescita il settore delle tecnologie e dei servizi ambientali, nel quale, secondo stime, sono occupate oltre un milione di persone. L'introduzione anticipata rispetto ad altri Paesi industriali di

standard ambientali, e di conseguenza di tecnologie, più avanzate, ha consolidato il ruolo della Germania di Paese leader in questo campo.

Il settore dei servizi è caratterizzato dall'alta qualità delle prestazioni delle società pubbliche e, in molti settori, da una vivace concorrenza. La presenza di forti associazioni in difesa dei consumatori, garantisce un controllo capillare sulla qualità dei servizi offerti. Il settore bancario, creditizio e assicurativo presenta alcune delle aziende maggiori d'Europa (tra le altre Deutsche Bank e Allianz). Francoforte è il centro finanziario dell'Europa continentale, rafforzato anche dalla presenza della Banca Centrale Europea. Molti istituti di credito e banche sono di proprietà pubblica.

Negli anni '90 sono stati effettuati fortissimi investimenti per modernizzare la rete delle telecomunicazioni, in particolare nei nuovi Länder. Deutsche Telekom, l'ex monopolista pubblico ora trasformato in società per azioni ha subito a partire dal 1997 le conseguenze

della liberalizzazione della telefonia fissa, che ha dato luogo ad una concorrenza estremamente dinamica, con molti operatori attivi sul mercato e un calo dei prezzi fino ad oltre il 50%. Deutsche Telekom rimane però di gran lunga l'operatore più importante. Nel settore dei trasporti la riforma delle ferrovie è più avanzata che in Italia: la divisione delle ferrovie federali (Deutsche Bahn) in cinque società autonome è già nella fase operativa e i primi concorrenti, in parte anche con capitale straniero, sono entrati sul mercato, per ora solo nel trasporto merci e in alcune linee locali. Anche le poste pubbliche (Deutsche Post AG) sono state privatizzate, il monopolio per la spedizione delle lettere, attualmente di peso inferiore a 50 grammi, è stato abolito completamente nel 2008. Il servizio è comunque ottimo (consegna il giorno successivo nelle Regioni fino a circa 300km di distanza, il secondo giorno nel resto del Paese) e viene usato abitualmente anche per documenti importanti.

Il settore agricolo riveste un ruolo secondario per l'economia del Paese. Nella parte più occidentale il settore primario è caratterizzato da un pronunciato grado di meccanizzazione, con un elevato rapporto capitale investito per ettaro coltivato, un impiego intensivo di fertilizzanti e concimi, e da aziende produttrici medio piccole, che si avvantaggiano a livello nazionale e nell'ambito della UE della loro forte rappresentanza politica, e da un sistema distributivo concentrato. Nella parte più orientale del Paese l'agricoltura è tradizionalmente a carattere più estensivo con una minore produttività sia per le caratteristiche geografiche che per l'eredità dell'economia pianificata, e risente ancora del complesso processo di definizione dei rapporti di proprietà terriera. Va notato che il mercato di prodotti biologici è molto sviluppato e in continua crescita, sia al livello della produzione che nella distribuzione, con una rete capillare di negozi specializzati e un sistema di marchi con controlli severi.

Risorse naturali

La Germania è un Paese povero di materie prime. A parte i ricchi giacimenti di carbon fossile, lignite e sale, è strutturalmente dipendente dalle importazioni per tutte le materie prime e importa circa due terzi del fabbisogno di energia primaria.

Infrastrutture

Nel campo delle telecomunicazioni sono state investite nel corso degli anni '90 somme gigantesche per modernizzare la rete occidentale e rifare completamente la rete nei nuovi Länder. La Germania dispone di sistemi tecnologicamente molto avanzati, con un'estesa rete di cavi a fibre ottiche, cavi coassiali, collegamenti radio a microonde e un proprio sistema di satelliti. La rete dei trasporti pubblici offre un servizio capillare e affidabile e con un'ottima interconnessione tra i vari mezzi di trasporto. Sebbene il traffico automobilistico urbano sia decisamente più fluido di quello italiano, la rete autostradale, anche se molto estesa, presenta frequentemente code, in particolare nelle aree della Ruhr, di Francoforte e lungo la valle del Reno. Il gap infrastrutturale dei nuovi Länder è stato colmato quasi completamente grazie a un intenso programma di investimenti pubblici.

Ricerca e Sviluppo

La Germania è da oltre un secolo all'avanguardia in molti campi tecnologici. Oltre ai settori tradizionali, quali la meccanica, la chimica o l'aeronautica, si sta affermando anche nel campo delle nuove tecnologie informatiche. Nell'Europa continentale la Germania è uno dei Paesi col più elevato tasso di diffusione del personal computer nelle aziende, nell'amministrazione pubblica e nelle famiglie. Nel 2008 più del 70% della popolazione tedesca è dotato di accesso a Internet, un aumento del 16% rispetto all'anno precedente. Quattro anni fa solo il 37% era online. Ciò nonostante nel ranking dei Paesi dell'Unione Europea con il numero di utilizzatori di internet

rispetto alla popolazione la Germania figura all'ottavo posto. Non si è registrato soltanto un aumento del numero degli accessi ma anche dell'intensità di utilizzo che si aggira intorno alle 11 ore mensili. Viene favorito sempre più l'uso tramite servizi e forme di gestione innovative basate sulle nuove tecnologie informatiche. Nell'arco di un anno la richiesta di linee DSL è aumentata del 60%. Al momento esistono già più di 18,1 milioni di connessioni che utilizzano la rete a banda larga (DSL – Digital Subscriber Line). Da quando il mercato è stato aperto a offerenti concorrenti, i prezzi sono calati notevolmente e sono stati introdotti anche sistemi a tariffa forfettaria per l'accesso online tramite provider che hanno favorito sostanzialmente l'uso delle nuove tecnologie. Nel confronto mondiale della rete in banda larga occupa al terzo posto dopo la Cina e gli Stati Uniti.

La quota degli investimenti pubblici e privati in ricerca e sviluppo è cresciuta nel periodo 1998 - 2009 dal 2,31% al 2,7% e costituirà il 3% del PIL nel 2010. Il Governo e i Comuni mettono a disposizione fondi pari a 17,2 miliardi di euro, pari al 31% di tutte le spese per la ricerca e lo sviluppo in Germania. Il Ministero ha presentato un piano di sei miliardi di euro che fundamentalmente contiene provvedimenti utili, non solo a collegare meglio il mondo scientifico con quello economico e della politica ma anche, ad inserire prima le imprese, e quindi il mercato, nel processo della ricerca. Anche il budget a disposizione delle scuole superiori e delle università è cresciuto nell'ultimo anno del 3,1%. La priorità attribuita si rispecchia anche nel bilancio del Governo federale, che infatti mette a disposizione per il settore della formazione e della ricerca nel 2009 la somma di 10,2 miliardi di euro, pari ad un aumento di 1 miliardo di euro rispetto al 2008.

Squilibri regionali

Nei primi decenni del dopoguerra le Regioni settentrionali della Repubblica Federale (Germania Ovest), dotate di una struttura industriale tradizionale, erano più floride di quelle meridionali. Oggi la situazione si è invertita, e il sistema di compensazione economica tra i Länder registra un notevole trasferimento finanziario dalle regioni più ricche al Sud (Baviera, Baden-Württemberg, Hessen) a quelle in crisi strutturale del Nord (Brema, Amburgo, Niedersachsen) e soprattutto nei nuovi Länder della Germania orientale (ovvero le Regioni dell'Ex-Germania dell'Est).

La riunificazione monetaria del 1990 ha provocato il collasso dell'economia dell'Ex-Germania comunista, le cui industrie tecnologicamente arretrate non erano in grado di competere con i nuovi concorrenti occidentali e si sono improvvisamente chiuse ai mercati tradizionali dell'Europa orientale, che non erano in grado di pagare in valuta pesante. Poiché il sistema di sicurezza sociale della Germania comunista era basato in gran parte su servizi (asili nido, sport, residenze per le vacanze, a volte anche abitazioni) forniti dalle aziende, il collo della produzione ha provocato, oltre ad una disoccupazione di massa, anche ulteriori pesanti problemi sociali. Il passaggio da un'economia pianificata ad una di libero mercato è stato piuttosto brusco ed ha determinato degli sconvolgimenti sia a livello politico-sociale che produttivo, tendenze, che sono state bilanciate solo in parte dal vantaggio per la Ex-Germania dell'Est di essere incorporata da un'economia di uno Stato sociale progredito.

Si tratta del più grandioso programma di sostegno economico. I molteplici interventi statali hanno contemplato massicci investimenti nell'infrastruttura (trasporti, telecomunicazioni, modernizzazione del patrimonio immobiliare), ampi programmi di sostegno agli investimenti e all'imprenditoria locale, la riduzione graduale e non ancora completata del divario salariale e capillari interventi per la sovvenzione di posti di lavoro. Inoltre, attraverso la fiduciaria statale "Treuhand", il Governo federale ha gestito la privatizzazione di un enorme patrimonio industriale e immobiliare.

Complessivamente il transfer finanziario a favore dei nuovi Länder si è aggirato fino al 2004 intorno ai 1.250 miliardi di euro all'anno, un supporto annuo medio pari al 4% del PIL. Dal 2005 al 2019 saranno trasferiti circa 156 miliardi di euro all'anno.

Mentre nel 2000 il PIL pro capite nella Germania dell'Est ammontava soltanto al 60% rispetto a quello nella parte occidentale, nel 2008 è salito al 69%. L'economia nei nuovi Länder è cresciuta del doppio nel periodo 2000-2009 rispetto a quella degli Stati della Repubblica Federale. Con il supporto finanziario di 35,5 miliardi di Euro dopo la riunificazione sono stati realizzati investimenti con un volume di 173,2 miliardi di Euro.

Il tasso di disoccupazione nei nuovi Länder ammonta al 12,3% mentre nella Germania occidentale si riduce gradualmente fino al 6,9% nel mese di settembre 2009 e tutti i fattori economici e sociali segnalano che la divisione del Paese permarrà come un fatto strutturale per un periodo di tempo ancora lungo. La crescita economica degli ultimi anni nei nuovi Länder è stata tipicamente indotta dall'esterno, soprattutto per quanto riguarda la difficoltà delle strutture autoctone a trovare una via di crescita ordinata e costante.

Tutti i settori economici presentano un evidente dualismo: le imprese grandi e medio-grandi sono quasi esclusivamente di proprietà di operatori occidentali, godono di sinergie finanziarie con gli assetti proprietari e presentano una redditività mediamente soddisfacente, anche se parzialmente frutto di sovvenzioni statali. Le imprese piccole e medio-piccole locali soffrono di tutti i problemi tipici delle strutture poco capitalizzate e con scarsa cultura di mercato, spesso impreparate ad affrontare la competizione a livello internazionale.

Di conseguenza, si osserva negli ultimi anni una lenta crescita del tessuto industriale e commerciale autoctono, però con una struttura economica più concentrata di quella occidentale. I tassi di nascita delle aziende sono molto elevati così come quelli di fallimento, quale risultato di una insufficiente capitalizzazione delle imprese.

Il gap salariale tra l'Est e l'Ovest (salario medio lordo annuo nel 2008 di un impiegato: 41.509 Euro (Ovest) ed 30.151 Euro (Est) permarrà a lungo termine, come espressione di un diverso livello di produttività, e contribuirà al rallentamento nello sviluppo della domanda e quindi dell'economia locale. Le differenze salariali sono state regolate dal Governo federale nel corso dell'ultimo decennio, ma la riduzione della differenza procede molto più lentamente di quanto fosse stato previsto inizialmente.

Il contributo dei nuovi Länder al commercio estero rimane drasticamente inferiore alla media nazionale, sia a causa della dimensione finora ridotta delle aziende, sia per l'inesperienza delle regole del commercio internazionale e dei mercati esteri. Non è difficile profetizzare un futuro ampliamento delle propensioni estere dei nuovi Länder con una progressione che, partendo da livelli così bassi, necessita però che i partner stranieri subordinino gli utili immediati a una paziente presenza e a obiettivi di lungo periodo.

Livello di istruzione e formazione

Il livello di istruzione in Germania è particolarmente elevato, anche nei nuovi Länder. Forme di apprendistato e di continuo aggiornamento professionale si svolgono in molte aziende private e nell'amministrazione pubblica. Con l'eccezione delle generazioni meno giovani dei nuovi Länder, che hanno studiato prevalentemente il russo e il francese, l'inglese è parlato da un numero crescente di persone. Il personale accademico conosce, normalmente, almeno due lingue straniere ed ha un'esperienza di studio o di lavoro all'estero. Come abbiamo già visto, l'uso del personal computer è molto diffuso e il livello di alfabetizzazione informatica è alto.

Il sistema scolastico impone già all'età di 11 anni la scelta tra il ginnasio (Gymnasium), che dà accesso all'istruzione universitaria, oppure le scuole tecniche e professionali (Hauptschule, Realschule), dove comunque vige l'obbligo di frequenza fino ai 16 anni. Per chi ha frequentato queste ultime il passo successivo è l'apprendistato (Lehre) in un'azienda, regolato e a volte parzialmente sovvenzionato da appositi programmi pubblici. Chi prosegue gli studi all'università svolge obbligatoriamente dei tirocini presso aziende o istituzioni pubbliche, che, in confronto all'Italia, permettono un passaggio più fluido dall'università al mondo del lavoro e garantiscono per lo più un minimo di esperienza pratica anche tra i neolaureati. Tecnici altamente qualificati vengono formati nelle Fachhochschulen, istituti parauniversitari che offrono diplomi brevi, fortemente orientati alla pratica professionale.

Struttura politica

Uscita sconfitta dal secondo conflitto mondiale, la Germania ha riconquistato l'unità a seguito della dissoluzione dei regimi comunisti dell'Europa Orientale: il 3 Ottobre del 1990 il territorio dell'Ex DDR (Repubblica Democratica tedesca) è entrato a far parte della Repubblica Federale della Germania.

La Legge fondamentale riconosce ampia autonomia ai Länder, ciascuno dei quali dispone di organi legislativi autonomi che sono esecutivi a livello regionale.

Il potere esecutivo spetta al Cancelliere/Cancelliera federale e al Governo da lui/lei diretto, mentre il potere legislativo è esercitato dal Parlamento, formato da due camere: il Bundestag (La Camera federale, composta da 622 membri eletti a suffragio universale) ed il Bundesrat (Il Consiglio federale, composto da 96 membri designati dai Governi regionali); il Cancelliere deve godere della fiducia del Bundestag e non può esserne destituito se non dietro indicazione del successore (istituto della "sfiducia costruttiva").

Il Presidente federale, eletto dal Bundestag e dal Bundesrat, dura in carica cinque anni.

Il sistema giudiziario tedesco si basa sul diritto continentale; non è ammessa pertanto la giurisdizione della Corte internazionale di giustizia dell'ONU.

La giustizia civile e penale è amministrata dai Tribunali federali (Corte Costituzionale e Corti federali), e dai Tribunali dei Länder, distinti in Tribunali locali, regionali e Corti d'Appello.

Economia – grado di apertura del Paese al commercio ed agli investimenti

Import

Nel 2008 il ritmo di crescita delle importazioni tedesche è rallentato raggiungendo un volume di 818,6 miliardi (con un incremento del 6%). In valore assoluto l'incremento tra il 2007 ed il 2008 è di 46,1 miliardi di Euro. La crescita delle importazioni tedesche nel 2008 è stata causata dagli acquisti tedeschi di prodotti petroliferi e gas i quali sono saliti del 37%. In valore assoluto l'aumento è stato pari a 30 miliardi di Euro, ciò significa che le importazioni tedesche, depurate dall'effetto dell'import di gas e prodotti petroliferi, sono aumentate solo del 2,3% circa.

Dai dati disaggregati per trimestre, si nota che mentre nei primi tre trimestri l'aumento delle importazioni della Germania dal mondo era pari all'8,2%, nel periodo ottobre-dicembre 2008 la crescita ha fatto registrare una sensibile battuta d'arresto.

Considerando il primo semestre 2009 le importazioni della Germania hanno subito un calo del 18,19% (-14,7% nel primo trimestre) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Dal punto di vista della composizione merceologica, il calo nel periodo gennaio-giugno 2009 è dovuto per ben 14,8 miliardi di Euro alla riduzione delle importazioni di olio minerale e prodotto petroliferi (-27,8%). L'import di altre materie prime ha registrato flessioni sensibili: acciaio e ferro (-44.10%), alluminio (-32.4%) macchine elettriche (-12,2%), mezzi di trasporto (-16,7%). I tassi di crescita si concentrano su pochi settori: prodotti farmaceutici (+9,5%); aeronautica (+37,9%), abbigliamento (+10,6%) e mobili (+8,3%).

Il principale Paese fornitore della Germania rimane la Francia, con 28,2 miliardi di Euro di prodotti esportati nel 2009 (-17,2% rispetto al primo semestre 2008) seguita dai Paesi Bassi, che con 25,6 miliardi hanno registrato una riduzione del loro import verso la Germania pari al 19,8%. Al terzo posto figura la Cina che con 25,5 miliardi ha subito soltanto una flessione minima del 4,9%. Infine seguono gli Stati Uniti con 21,0 miliardi ed un calo del 6,8%. Nel primo semestre le importazioni dall'Italia sono calate del 13,9% a 20 miliardi di Euro figurando nel ranking dei primi fornitori al quinto posto.

L'Italia era scesa nel 2000 dal terzo al quinto posto tra i principali Paesi fornitori, poi nel 2003 e 2004 si collocava al quarto posto, negli anni 2005 e 2006 al sesto ed infine nel 2007 cominciava la ripresa sopradescritta superando il Regno Unito e gli Stati Uniti. La quota dell'Italia sul mercato tedesco è così risalita al 6,0% del 2009.

In calo al di là della media sono state anche le importazioni dal Regno Unito (-27,5%) dal Belgio (-28,9%), dal Giappone (-22,7%) e dalla Russia (-41,0%).

Export

Dal 2003, anno in cui è stato registrato il sorpasso sugli Stati Uniti, la Germania è il primo esportatore mondiale di merci (gli Usa sono ancora in testa per i servizi) e la componente estera della domanda rappresenta il più forte e costante fattore di sostegno alla crescita economica, con rilevanti saldi positivi della bilancia commerciale, che non vengono intaccati neppure dal forte apprezzamento dell'Euro sul dollaro. Nel 2008 il tasso di crescita delle esportazioni tedesche si è ridotto al 2,7%. Nel periodo gennaio – giugno 2009 si rileva invece un calo significativo per l'export (-21,2%). Infatti gli esperti economici prevedono che, per le esportazioni, il 2009 sarà l'anno peggiore nella storia tedesca, ipotizzando una riduzione tra l'18% ed il 20%.

Come è noto, le esportazioni tedesche sono sempre state la spina dorsale dell'economia: il contributo dell'export al PIL ammonta attualmente al 50%. Adesso la crisi finanziaria ed economica mondiale provocherà, secondo gli addetti ai lavori, una forte riduzione o addirittura una cancellazione degli ordini provenienti dall'estero.

Molto probabilmente la Germania perderà anche il primato del maggiore Paese esportatore verso la Cina visto che il fabbisogno di beni d'investimento - nei quali è specializzata la Germania - calerà di più rispetto alla vendita di beni di consumo prodotti dalle imprese cinesi.

Saldi

Il carattere fortemente export oriented dell'economia tedesca, per la quale la componente estera risulta sempre essere il fattore di traino della congiuntura, si riflette nei saldi della bilancia commerciale. Come si può osservare il saldo dell'interscambio tedesco con il resto del mondo presenta un guadagno molto consistente e in costante aumento, grazie al fatto che il tasso di crescita delle esportazioni supera quasi sempre quello delle importazioni. Lo stesso fenomeno si verifica nell'interscambio con l'Italia. Solo nel primo semestre 2009

il surplus delle esportazioni tedesche si è ridotto del 44,3% in quanto le importazioni dall'Italia sono diminuite del 13,9%, mentre le esportazioni tedesche verso l'Italia sono calate del 23,5%.

Per il periodo gennaio – giugno 2009 si registra un'entrata di 57,7 miliardi di Euro, calcolata sulla base della bilancia commerciale. La bilancia dei pagamenti correnti registra un surplus di circa 43,0 miliardi di euro dovuto al saldo negativo della bilancia dei servizi (-7,5 miliardi di Euro) e delle prestazioni senza corrispettivo (-16,5 miliardi di Euro).

Sul versante dei Paesi acquirenti l'Italia mantiene la sua posizione al quarto posto con 25,4 miliardi di Euro nel primo semestre 2009. Le esportazioni tedesche verso l'Italia sono calate del 23,5% rispetto allo stesso periodo del 2008.

Nelle prime tre posizioni dei Paesi acquirenti si notano la Francia e gli Stati Uniti, rispettivamente con 40,6 e 27,0 miliardi di Euro. Seguono poi i Paesi Bassi con 26,9 miliardi di Euro.

La quota dell'Italia sulle esportazioni tedesche ammonta al 6,5%.

Gli investimenti diretti tedeschi all'estero e la posizione dell'Italia

Come si nota nella seguente tavola, grazie alla profittabilità crescente acquisita dalle imprese a partire dal 2005 gli IDE tedeschi hanno ripreso a crescere, dopo aver attraversato un periodo di stasi nel 2003 e nel 2004, attribuibile alle ristrutturazioni intra-aziendale e la seguente riduzione degli investimenti in vista di un riacquisto di competitività su scala internazionale. Il biennio 2006-2007 è contrassegnato da un'ulteriore, significativo aumento dei flussi tedeschi, mentre la sensibile riduzione dei flussi nel 2008 è un primo indicatore per la crisi finanziaria.

	Media annuale 1990-2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
IDE In uscita	44.323	5.822	14.828	75.895	127.223	179.547	156.457

Flussi IDE dalla Germania in mio di dollari; fonte: UNCTAD World Investment Report 2009 – Country Fact Sheet Germany

A questi flussi corrispondono i seguenti stock di investimenti all'estero complessivi

	1980	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
IDE tedeschi all'estero	43.127	151.581	541.861	921.664	925.652	1.005.078	1.294.453	1.450.910

Stock IDE tedeschi all'estero in mio di dollari

Fonte: UNCTAD World Investment Report 2009 – Country Fact Sheet Germany

I dati pubblicati dalla **Bundesbank** consentono una suddivisione dello stock complessivo di investimenti per paesi di destinazione. Su questa base è stato elaborato il seguente ranking, che informa sulle direttrici principali degli IDE tedeschi e sulla posizione dell'Italia.

Investimenti diretti tedeschi - POSIZIONE DELL'ITALIA 2003-2007										
RANK	2003		2004		2005		2006		2007	
1	Stati Uniti	23,94	Stati Uniti	23,21	Stati Uniti	23,64	Stati Uniti	22,3	Stati Uniti	17,29
2	Paesi Bassi	12,40	Paesi Bassi	13,57	Paesi Bassi	10,98	Paesi Bassi	12,76	Paesi Bassi	14,31
3	Regno Unito	11,26	Regno Unito	9,61	Regno Unito	9,82	Regno Unito	10,36	Regno Unito	12,08
4	Francia	6,06	Francia	6,59	Francia	5,89	Lussemburgo	5,56	Lussemburgo	6,85
5	Lussemburgo	5,04	Lussemburgo	4,90	Lussemburgo	5,52	Francia	5,52	Francia	5,4
6	Italia	4,72	Austria	3,65	Italia	4,58	Austria	4,25	Austria	3,64
7	Belgio	4,35	Italia	3,49	Austria	3,94	Belgio	3,25	Belgio	3,07
8	Austria	3,46	Belgio	3,17	Belgio	3,00	Italia	3,19	Italia	2,96
9	Spagna	2,8	Svezia	3,10	Spagna	2,68	Svizzera	2,42	Svizzera	2,57
10	Svizzera	2,71	Spagna	2,77	Svezia	2,57	Spagna	2,4	Spagna	2,4
11	Svezia	2,15	Svizzera	2,55	Svizzera	2,43	Malta	2,09	Malta	2,1
12	Ungheria	1,63	Ungheria	2,06	Ungheria	1,95	Polonia	1,89	Polonia	2,1
13	Repubblica ceca	1,37	Polonia	1,65	Polonia	1,71	Ungheria	1,85	Federazione Russa	1,98
14	Irlanda	1,36	Repubblica ceca	1,57	Repubblica Ceca	1,68	Repubblica ceca	1,76	Ungheria	1,86
15	Giappone	1,34	Irlanda	1,42	Cina	1,54	Svezia	1,75	Cina	1,71
16	Polonia	1,30	Cina	1,40	Irlanda	1,2	Cina	1,63	Svezia	1,69
17	Cina	1,20	Giappone	1,35	Giappone	1,2	Federazione Russa	1,46	Repubblica Ceca	1,55
18	Canada	0,91	Canada	0,90	Brasile	1,14	Canada	1,08	Canada	0,98
19	Australia	0,88	Australia	0,94	Canada	1,06	Giappone	0,96	Irlanda	0,98
20	Singapore	0,81	Singapore	0,91	Federazione Russa	1,03	Irlanda	0,94	Giappone	0,79

Fonte: *Deutsche Bundesbank* – elaborazione: ICE Berlino

Sia il Regno Unito che la Francia mostrano tradizionalmente una capacità molto elevata ad attrarre IDE tedeschi, e risultano le mete preferite, mentre i potenziali concorrenti europei dell'Italia per l'attrazione di IDE tedeschi, come l'Austria, la Spagna, l'Ungheria, la Polonia, e la Repubblica Ceca sembrano aver raggiunto una collocazione stabile all'interno del paniere degli IDE tedeschi.

Da notare inoltre l'ascesa della Cina e della Federazione Russa, attualmente in 15° e 13° posizione nel ranking delle destinazioni per gli investimenti tedeschi, e il crescente ruolo di Malta nel panorama europeo, nuovo membro che ha lasciato dietro di sé le nuove economie europee come la Polonia, la Repubblica Ceca e l'Ungheria.

La posizione dell'Italia all'interno di questo quadro mostra negli ultimi anni chiari segni di ribasso; gli IDE tedeschi destinati all'Italia raggiungono il loro culmine nel 2005, raggiungendo il 4,55% dell'ammontare complessivo. Nel 2006 e 2007 invece, il paese perde posizioni, soprattutto di fronte alla concorrenza di Austria e Belgio.

Questa capacità ridotta del Sistema Italia di attrarre verso di sé investimenti diretti esteri riflette lo stallo del processo di riforme in atto ormai da diversi anni nel paese.

Inoltre, i paesi concorrenti intra- ed extra UE costituiscono sia alternative a costo vantaggioso per l'industria tedesca, che mercati allettanti.

Un terzo elemento, particolarmente visibile a partire del 2006, è la crescente diversificazione degli investimenti diretti esteri tedeschi, dalla quale approfittano paesi come la Federazione Russa o la Cina a scapito di nazioni considerati tradizionalmente destinatari di IDE tedeschi come gli Stati Uniti.

Il *World Investment Report 2009* dell'UNCTAD mostra che il notevole aumento degli IDE italiani, registrato tra il 2005 e il 2007, trova una brusca frenata nel 2008

Le seguenti tavole riportano l'andamento degli IDE italiani nel dettaglio:

	Media annuale 85-95	1999	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
IDE In uscita	4.646	6.722	12.316	9.071	19.262	41.822	42.068	90.775	43.839

Flussi IDE dall'Italia in mio di dollari, fonte UNCTAD World Investment Report 2009 – Country Fact Sheet Italy

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
IDE in uscita	57.261	97.042	180.275	280.877	293.475	375.756	520.084	517.051

Stock IDE italiani all'estero in mio di dollari, fonte UNCTAD World Investment Report 2009 - Country Fact Sheet Italy

I dati evidenziano la spinta di internazionalizzazione delle imprese italiane in reazione alla concorrenza internazionale, che si manifesta in flussi IDE dall'Italia quadruplicati tra il 2004 e il 2007, mentre la crisi finanziaria riporta i valori del 2008 sui livelli del 2006.

Tra le possibili mete per gli IDE mondiali la Germania riveste tradizionalmente un ruolo importante, come risulta dalle tavole seguenti:

	Media annuale 85-95	2003	2004	2005	2006	2007	2008
In entrata	3.331	32.369	-9.195	47.440	57.147	56.407	24.939

Flussi IDE verso la Germania in mio di dollari, fonte UNCTAD World Investment Report 2009 - Country Fact Sheet Germany

	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
In entrata	111.231	271.611	470.127	459.506	502.376	675.532	700.471

Stock IDE in Germania in mio di dollari, fonte UNCTAD World Investment Report 2009 -Country Fact Sheet Germany

I dati mostrano la continuazione della ripresa registrata a partire dal 2005, anno in cui la Germania riusciva ad invertire il trend negativo degli flussi di IDE che culminava nel 2004 con i - 9 miliardi di dollari. Il dato negativo di quest'anno era attribuibile a un'ondata di rimpatrio di capitali dalle affiliate estere presenti in Germania verso le loro casa madri. Questo processo, che iniziava già nel 2003, era causato dalla diversità di tassazione, da differenziali dei tassi di interesse e dei tassi di cambio nonché dalla profittabilità delle stesse affiliate, sembra essersi arenato in seguito alla crisi finanziaria nel 2008.

Dai dati pubblicati dalla **Bundesbank** è possibile tracciare una mappa dettagliata dei paesi di provenienza degli investimenti diretti esteri in Germania, di cui la maggior parte proviene dall'Unione Europea.

Escludendo i paesi con forte vocazione finanziaria, gli Stati Uniti risultano il paese investitore più importante per la Germania, seguito dalla Francia e dal Regno Unito.

L'Italia sale invece tra il 2004 e il 2005 dal dodicesimo al settimo posto nel ranking dei venti paesi più importanti per gli investimenti diretti esteri in Germania. Questa ascesa è da attribuire in buona parte al settore bancario, ovvero alla fusione tra *Unicredit* e *HypoVereinsbank* avvenuta nella prima metà del 2005 e viene riportata nella tavola seguente:

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN GERMANIA – POSIZIONE DELL'ITALIA										
RANK	2003		2004		2005		2006		2007	
1	Paesi Bassi	21,92	Paesi Bassi	24, 71	Paesi Bassi	25,85	Paesi Bassi	26,92	Paesi Bassi	24,8
2	Lussemburgo	21,22	Stati Uniti	16,03	Stati Uniti	13,67	Stati Uniti	12,2	Lussemburgo	14,35
3	Stati Uniti	14,69	Lussemburgo	15,60	Lussemburgo	13,57	Lussemburgo	12,03	Stati Uniti	11,34
4	Francia	9,22	Francia	9,47	Francia	10,01	Francia	10,17	Francia	9,75
5	Regno Unito	9,11	Regno Unito	8,56	Regno Unito	8,18	Regno Unito	7,74	Svizzera	7,95
6	Svizzera	5,98	Svizzera	5,75	Svizzera	6,55	Svizzera	7,27	Regno Unito	7,89
7	Finlandia	2,00	Austria	2,31	Italia	3,94	Italia	4,1	Italia	5,24
8	Austria	1,97	Belgio	2,21	Austria	2,36	Austria	2,62	Austria	2,37
9	Belgio	1,94	Giappone	1,95	Svezia	2,1	Svezia	1,9	Svezia	1,95
10	Giappone	1,85	Finlandia	1,87	Giappone	2,05	Giappone	1,91	Giappone	1,94
11	Svezia	1,59	Svezia	1,76	Finlandia	1,81	Belgio	1,71	Spagna	1,76
12	Italia	1,34	Italia	1,81	Spagna	1,78	Finlandia	1,55	Finlandia	1,6
13	Spagna	1,29	Spagna	1,70	Belgio	1,58	Spagna	1,42	Belgio	1,52
14	Danimarca	0,93	Danimarca	1,07	Danimarca	1,11	Danimarca	1,31	Danimarca	0,9
15	Irlanda	0,68	Canada	0,61	Irlanda	0,86	Irlanda	0,83	Irlanda	0,77
16	Canada	0,57	Irlanda	0,57	Corea del Sud	0,69	Corea del Sud	0,68	Corea del Sud	0,7
17	Norvegia	0,42	Corea	0,54	Canada	0,52	Canada	0,57	Russia	0,55
18	Bermuda	0,36	Kaiman Island	0,43	Bermuda	0,42	Russia	0, 57	Norvegia	0,36
19	Corea	0,33	Bermuda	0,38	Norvegia	0,36	Norvegia	0,38	Bermuda	0,36
20	Kaiman Island	0,20	Norvegia	0,38	Kaiman Island	0,36	Bermuda	0,37	Canada	0,35

Nonostante l'eccezionalità della salita per i motivi dinnanzi riportati, gli investimenti italiani in Germania crescono nel 2006 e nel 2007 fino al 5,24% del totale, indicando in questo modo un ampliamento dei rapporti economici considerati ormai collaudati e stabili, raggiungendo quasi la quota dell'export italiano che nel primo semestre del 2007 raggiungeva il 5,84%.

I dati evidenziano che l'Italia costituisce grazie alla crescita degli ultimi due anni una fonte rilevante di IDE in Germania, mentre gli IDE tedeschi rivestono soltanto importanza secondaria per l'Italia.

Nelle strategie degli imprenditori italiani la Germania è considerata non più soltanto un mercato di sbocco per i loro prodotti, ma sempre più una meta di primaria importanza.

Economia – principali Paesi investitori e distribuzione settoriale

L'elevato costo diretto ed indiretto della manodopera, una eccessiva regolamentazione sindacale, un welfare generoso, standard ambientali molto rigorosi, sono sembrati in passato dei limiti insormontabili ai policy makers tedeschi, in grado di frenare l'afflusso di capitali diretti esteri ed anzi incoraggiarne il deflusso verso

aree dove particolari agevolazioni e condizioni socio-politiche ne avrebbero consentito una più efficace ed efficiente allocazione. In concreto tale rischio è apparso molto meno elevato come è testimoniato dal fatto che negli ultimi anni la percentuale di investimenti sul PIL è stata sempre consistente.

Sulla base dei dati forniti dalla Bundesbank, indicati nella tabella seguente, i principali paesi investitori sono stati: Paesi Bassi, Lussemburgo e Francia, mentre primi tra i paesi extra UE sono gli USA e la Svizzera.

Investimenti diretti per paese di provenienza (dati stock, mio. di euro)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tutti i Paesi	513.034	543.719	534.468	542.468	606.869	634.204
Tra cui						
EU	380.868	399.033	384.143	398.143	440.259	464.036
Paesi Bassi	118.621	119.187	132.089	140.229	163.359	157.290
Lussemburgo	112.973	115.374	83.399	73.616	73.024	91.011
USA	75.055	79.859	85.680	74.169	74.033	71.943
Francia	43.326	50.144	50.652	54.257	61.728	61.825
Regno Unito	41.345	49.557	45.735	44.368	46.979	50.068
Svizzera	31.489	32.535	30.745	35.542	44.102	50.432
Italia	7.265	7.271	9.691	21.372	24.870	33.239
Paesi Off-shore e PVS	8.989	11.956	12.647	14.422	26.432	26.823

Fonte locale: Deutsche Bundesbank

I partner dell'Unione Europea nel complesso forniscono una parte determinante degli IDE verso la Germania, 464 miliardi di Euro nel 2007.

Analizzando i dati del 2007 va detto che il volume degli IDE italiani ha raggiunto un stock di 33 miliardi di Euro, corrispondente a più di una triplicazione rispetto al 2004 ed una quota del 3,8%. Per converso gli investimenti tedeschi in Italia rappresentano il 5,2% sul totale degli investimenti all'estero.

Dalla Tabella si può verificare che nel 2005 l'industria manifatturiera è stata quella che ha attirato il maggior flusso di IDE in entrata, particolarmente nel settore chimico. Anche il settore delle telecomunicazioni, del commercio e delle riparazioni nonché gli istituti di credito ed assicurativi hanno saputo attrarre degli investimenti considerevoli.

Distribuzione settoriale investimenti diretti in Germania, dati di stock, (mio. di €)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industria manifatturiera, di cui:	59.235	62.060	69.368	66.040	73.235	72.255
Chimica	13.605	13.137	13.294	14.661	14.861	13.096
Meccanica	5.296	5.560	5.401	4.702	6.415	7.862
Autoveicoli	5.234	5.144	15.292	5.600	4.770	4.862
Alimentari	1.523	1.655	1.692	2.793	3.929	2.944
Agricoltura, foresta, pesca	161	152	137	130	101	130
Industria mineraria	666	675	676	768	824	910
Telecomunicazioni	14.677	15.183	11.844	8.669	17.859	18.971
Commercio	28.654	30.216	32.329	38.456	37.644	41.899
Istituti di credito ed assicurazioni	17.364	18.209	17.086	32.981	40.922	54.241

Approccio al mercato – disciplina degli affari, accordi di licenza

Con l'incremento della cooperazione economica internazionale, i contratti di joint venture hanno assunto sempre maggior rilievo. Non solo gli investimenti diretti nei Paesi in via di sviluppo ma anche, e soprattutto, la crescente cooperazione di imprese transnazionali si realizza spesso attraverso joint venture.

Una *joint venture* non ha status giuridico particolare in Germania, a meno che non sia incorporata in una Società a responsabilità limitata (GmbH), o in una Società per azioni (AG). In questi casi vengono applicate le rispettive leggi.

La gestione di una *joint venture* è regolata dal contratto tra le parti di natura privatistica. Di solito è costituito da un preambolo sugli scopi e i tempi di realizzazione della società, disposizioni sui costi, sul capitale sociale, sui crediti, così come sulle linee di base del know how aziendale e dell'engineering, il reclutamento ed il controllo del management, la clausola di (non) concorrenza e la ripartizione degli utili. Importanti sono anche le clausole sulla legge applicabile ed il foro competente in caso di controversie.

Approccio al mercato – disciplina degli affari – agenzia rappresentanza franchising

Contratti di agenzia, rappresentanza e franchising

La scelta delle forme di insediamento commerciale in Germania va fatta con attenzione e si consiglia in ogni caso di rivolgersi a un avvocato tedesco prima di stipulare un contratto. Gli uffici locali dell'ICE possono assistere nel reperimento di assistenza legale qualificata. Esistono tre forme fondamentali di rappresentanza:

L'agente o Rappresentante di Commercio (Handelsvertreter)

L'agente di commercio è una persona fisica o giuridica autonoma che promuove contratti di vendita per conto del mandante. La normativa tedesca sul rapporto di agenzia è contenuta negli art. 84-92 del Codice di Commercio Tedesco (HGB), Libro 1, Cap.VII. Il rappresentante di commercio ha anche il potere di concludere contratti per conto del mandante. Il diritto tedesco definisce entrambe le figure come "Handelsvertreter". La provvigione è dovuta solo per i contratti effettivamente procurati dall'agente, anche se è possibile affidare all'agente una regione e garantirgli la provvigione su tutte le vendite che vi si svolgono, anche senza il suo intervento diretto. Al termine del contratto di agenzia, l'agente ha diritto a una "indennità di clientela", il cui massimo è fissato dalla legge nell'ammontare medio annuo delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi 5 anni di attività. Tale indennità non va corrisposta solo nel caso in cui l'agente stesso abbia risolto il contatto o sia responsabile del recesso. Nella maggioranza dei casi i contratti di agenzia prevedono, sotto versamento di un'apposita indennità, un "patto di non concorrenza", che può essere valido fino a due anni dopo lo scioglimento del contratto. Si fa presente che l'associazione degli agenti di commercio tedesco è ben organizzata e che i modelli di contratto da essa redatti tutelano prevalentemente gli interessi dell'agente.

Il Concessionario (Vertragshändler)

Il concessionario acquista prodotti dal concedente e li rivende a nome e per conto proprio, in base alla garanzia di una totale esclusività territoriale. Quest'ultima pone però complessi problemi giuridici riguardanti il diritto della concorrenza tedesco ed europeo. Inoltre la definizione dei diritti e dei doveri delle due parti comporta la stesura di un contratto atipico

complesso, per cui, prima di stipulare un contratto di distribuzione, è assolutamente necessaria una consulenza legale qualificata sul diritto tedesco.

Il Commissionario

Il commissionario (Kommissionar) è una persona fisica o giuridica che acquista o vende a nome proprio delle merci per conto di un committente -(Kommittent). Nella prassi dei rapporti commerciali tra Italia e Germania il contratto di commissionariato è collegato al deposito in conto commissione. Tale forma di deposito si ha quando il commissionario importa merci a proprio nome e per conto del fornitore italiano, per poi immagazzinarle e consegnarle secondo le istruzioni del fornitore (committente). Dal punto di vista fiscale, la tenuta di un deposito di merce in conto commissione (Kommissionslager) non comporta che il committente sia considerato titolare dei locali aziendali.

Il Contratto di Franchising

Il contratto di franchising non è finora regolato dal diritto tedesco. Si rimanda al regolamento della Comunità Europea (VGVO) in vigore dal 1° giugno 2000. Il contratto di franchising si presenta come una combinazione di elementi tipici di altri contratti e li supplisce integrandoli. Per definizione il contratto di franchising è la messa a disposizione da parte di un imprenditore (Franchisor) di un marchio, logo, del concetto commerciale, dei metodi di distribuzione, del know-how, e del diritto di distribuire certi prodotti e servizi ad un altro imprenditore (Franchisee) per la fondazione e la conduzione di un commercio; questo avviene contro pagamento (royalties) e accettando certi obblighi tipici del sistema.

In Germania esistono attualmente 910 sistemi di franchising, che operano con successo in tutti i settori dell'economia (prestazioni di servizio, commercio, produzione e artigianato). Nel 2007 i franchisee sotto contratto erano 55.100. Complessivamente, il settore impiega circa 441.000 unità lavorative, e registra un fatturato totale di circa 41,5 miliardi di euro.

(Informazioni più dettagliate si trovano nell'Indagine di mercato sul franchising in Germania redatta nel 2004 la quale può essere scaricata gratuitamente dal sito dell'ICE: www.ice.gov.it).

Approccio al mercato – disciplina degli affari – legislazione societaria

Sede secondaria («Niederlassung»)

La sede secondaria non ha personalità giuridica distinta dalla società madre e se una società italiana, per esempio, istituisce una sede secondaria nella Repubblica Federale Tedesca, deve procedere ad apposita dichiarazione presso il giudice competente per il luogo d'insediamento. La richiesta di iscrizione nel Registro delle Imprese deve essere depositata con firme autenticate da un notaio.

Si fa notare che la legislazione tedesca non considera tutti gli uffici o locali come una sede secondaria. Una società italiana che possieda solo un ufficio in Germania non è per questo obbligata all'iscrizione nel Registro delle Imprese. Solo nel caso in cui, per differenti motivi, si voglia trattare quest'ufficio come una sede secondaria («Niederlassung») in senso giuridico, bisogna procedere all'iscrizione nel citato Registro delle Imprese. L'iscrizione è per esempio consigliabile se si desidera far operare l'ufficio con una ragione sociale diversa da quella della società madre, poiché tale possibilità esiste solo per la «Niederlassung» iscritta nel Registro delle Imprese.

L'istituzione di una sede secondaria può altresì essere motivata dall'intento di limitare i poteri della persona responsabile («Prokura») alla sola attività della sede secondaria. Se per contro una società italiana non possiede in Germania che un semplice ufficio non iscritto nel Registro delle Imprese, che di conseguenza non può costituire una sede secondaria in senso giuridico, il conferimento di una «Prokura» ad una persona che lavori in quest'ufficio impegna automaticamente tutta la società, poiché risulta impossibile limitare i poteri, con efficacia nei confronti dei terzi, alle attività commerciali concernenti l'ufficio tedesco.

Filiale («Tochtergesellschaft»)

1) Società in nome collettivo («Offene Handelsgesellschaft - OHG»)

La società in nome collettivo è definita come una società che svolge attività commerciale sotto una ragione sociale comune ed i cui soci rispondono illimitatamente delle obbligazioni sociali.

Le disposizioni del codice commerciale tedesco applicabili alla società in nome collettivo sono inoltre molto flessibili e conferiscono ai soci una grande libertà nella formulazione del contratto di società.

Tuttavia, la responsabilità illimitata di tutti i soci fa sì che solo poche delle società estere siano interessate a costituire una società in nome collettivo per l'insediamento nella Repubblica Federale Tedesca.

2) Società in accomandita semplice («Kommanditgesellschaft - KG»)

La società in accomandita è, come la società in nome collettivo, una società in cui i soci svolgono un'attività commerciale sotto una ragione sociale comune. La principale differenza tra la società in nome collettivo e la società in accomandita risulta dal fatto che gli accomandanti sono responsabili solo limitatamente nei confronti dei creditori della società ed in particolare non oltre il loro conferimento alla società. Gli accomandatari, per contro, sono come i soci della società in nome collettivo ossia soci con responsabilità illimitata.

Al fine di limitare in pratica la responsabilità illimitata del socio accomandatario, si nomina frequentemente in Germania una Srl come socio accomandatario di una società in accomandita.

La Srl («GmbH»), come socio accomandatario, è teoricamente responsabile senza limiti delle obbligazioni

sociali della società in accomandita. Tuttavia, la Srl in quanto tale non ha che un patrimonio sociale limitato e la relativa disciplina non prevede il coinvolgimento dei patrimoni personali dei soci. Di conseguenza, l'adozione di una forma sociale in cui la Srl abbia il ruolo di accomandatario di una società in accomandita («GmbH & Co. KG»), permette di limitare in pratica la responsabilità dei soci. In genere, gli accomandanti della società in accomandita sono parimenti soci, nelle stesse proporzioni, della società accomandataria, cioè della Srl.

La riforma delle imposte sulle società ha relegato tuttavia la «GmbH & Co. KG» ad un ruolo del tutto secondario, come si può dedurre dalle seguenti considerazioni.

Prima della riforma fiscale, gli utili di una società di capitali erano doppiamente soggetti ad imposizione, una prima volta a livello della stessa società (imposte sui redditi delle persone giuridiche) ed una seconda volta a livello dei soci (imposte sui redditi delle persone fisiche). Le società di persone, compresa la «GmbH & Co. KG», avevano invece il vantaggio di essere soggette ad imposizione solo a livello dei soci. La riforma fiscale ha tuttavia eliminato il differente regime di imposizione ed introdotto un sistema di credito d'imposta al 100 %, di cui possono beneficiare i soci di società di capitali al momento della determinazione dell'imposta dovuta sugli utili percepiti, mediante la detrazione dell'imposta già pagata dalla società di capitali.

3) Società a responsabilità limitata («Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH»)

La società a responsabilità limitata è di gran lunga la forma di società più apprezzata dagli operatori esteri e dagli investitori italiani in particolare, che vogliano costituire una società nella Repubblica Federale Tedesca. Questo è dovuto soprattutto alla semplicità delle formalità richieste per la costituzione ed alla libertà contrattuale di cui godono i soci fondatori nel predisporre le norme statutarie.

La Srl può essere costituita da una o più persone. La Srl tedesca creata da una sola persona corrisponde in Italia alla società a responsabilità limitata con unico socio.

La costituzione di una Srl deve avvenire per atto pubblico rogato da un notaio tedesco. I soci non devono essere presenti al momento del rogito e possono farsi rappresentare per esempio da un avvocato, conferendo a quest'ultimo preventiva procura o ratificandone successivamente l'operato. La domanda di iscrizione della società nel Registro delle Imprese deve invece essere sempre munita delle firme di tutti gli amministratori, autenticate da un notaio.

Il capitale minimo richiesto per la costituzione di una società a responsabilità limitata ammonta attualmente a € 25.000, e l'importo minimo delle quote sociali è di € 100. Al momento della costituzione della Srl i soci sono obbligati a versare solo 1/4 della quota di conferimento, ma, complessivamente, almeno l'importo di € 12.500.

Nel caso invece di socio unico la legge prevede, derogando alla regola generale, che il capitale venga versato integralmente o, in alternativa, venga rilasciata dalla società una garanzia bancaria, normalmente una fideiussione, a copertura del versamento del residuo.

Non è previsto invece un termine per il versamento della restante parte di capitale sociale, ed in pratica la società può operare per tutta la sua durata con un capitale di € 12.500, eccezione fatta per il caso di fallimento. Se invece viene costituita una società a responsabilità limitata con unico socio, la legge tedesca esige che sia messa a disposizione una garanzia per l'ammontare di capitale non versato.

Tenuto conto del fatto che le spese di costituzione non sono elevate e che devono essere inizialmente versati solo € 12.500 di capitale sociale, è possibile costituire una Srl in Germania con un modesto impiego di capitale.

La Srl è amministrata da uno o più amministratori, che non devono necessariamente avere la residenza nella Repubblica Federale Tedesca o la cittadinanza tedesca. In particolare, le società estere che costituiscono una Srl in Germania designano frequentemente un dirigente della società madre quale amministratore della GmbH. In questo modo la società madre estera dispone di un totale controllo della società figlia tedesca: come socio al 100 % ha la possibilità di adottare tutte le decisioni di competenza dei soci e, grazie al proprio funzionario quale amministratore della GmbH, di controllare direttamente l'amministrazione della società figlia.

La ragione sociale della GmbH deve derivare o dal nome di un socio oppure dall'oggetto dell'attività. Questo è il motivo per cui nella maggior parte dei casi la ragione sociale della società figlia tedesca è identica a quella della società madre italiana, a cui si aggiunge semplicemente la menzione di «GmbH». In tal modo la società tedesca può essere subito individuata quale società figlia della società straniera e beneficiare della notorietà che abbia quest'ultima sul mercato già al debutto dell'attività.

Lo statuto tipico della GmbH è di solito breve e semplice. La legge tedesca è così flessibile che i soci possono praticamente scegliere a proprio piacimento le clausole statutarie: le delibere dei soci, per esempio, possono essere adottate anche verbalmente e non sono previsti obblighi di registrazione. I bilanci devono essere

pubblicati solo se la GmbH abbia assunto una certa dimensione. La costituzione di un consiglio di sorveglianza è facoltativo per tutte le GmbH che non impieghino più di 500 persone e, quindi, nella maggioranza dei casi che si possono presentare.

La GmbH acquista la personalità giuridica solo al momento dell'iscrizione nel Registro delle Imprese. I soci e/o gli amministratori della GmbH possono, tuttavia, iniziare l'attività sotto la denominazione sociale prescelta già dal momento della costituzione della società in presenza di un notaio e prima dell'avvenuta iscrizione nel Registro delle Imprese. Le persone che trattano gli affari per la GmbH durante questo lasso di tempo sono però solidalmente ed illimitatamente responsabili nei confronti dei terzi, in quanto la responsabilità viene limitata al patrimonio sociale solo con l'acquisto della personalità giuridica da parte della GmbH, ossia con l'iscrizione nel Registro delle Imprese.

Dal primo novembre 2008 è stato riformato il diritto della srl ed è entrata in vigore la legge denominata MoMiG che modernizza quella precedente al fine di facilitare la costituzione di una società a responsabilità limitata. E' nata una nuova forma societaria denominata società di impresa (Unternehmergesellschaft; UG) con limitazione di responsabilità (haftungsbeschränkt).

Una delle principali novità di quest'ultima consiste nel fatto che per la sua costituzione è sufficiente un capitale sociale di un solo euro. Il 25% degli utili realizzati aumentano annualmente il capitale sociale fino ad arrivare al totale di 25.000 Euro: la somma prevista per una classica società a responsabilità limitata. Anche i provvedimenti burocratici per la costituzione delle società sono stati semplificati, con la possibilità di utilizzare un semplice verbale notarile al posto della redazione dello statuto, nel caso in cui il numero di soci non sia superiore a tre. Di conseguenza si sono ridotti anche i costi della costituzione da circa 500 a 200 Euro. L'inserimento della nuova impresa nel registro è stato accelerato in quanto avviene dal 1 gennaio 2009 online.

La riforma va incontro alle esigenze della classe media tedesca ponendo, nel frattempo, le premesse per una ripresa dell'economia tedesca, attualmente in fase di stagnazione. La semplicità e la rapidità delle nuove procedure dovrebbe infatti allineare la legislazione tedesca a quella europea, annullando gli svantaggi delle società tedesche nella competizione economica con le società straniere ed in particolare con le "agili" Limited inglesi.

A seguito di una sentenza della corte europea nella quale veniva stabilito che una società fondata in un Paese europeo deve avere la possibilità di trasferire il diritto societario in vigore nel Paese di costituzione in un altro Paese europeo, anche in Germania vengono fondate mensilmente circa 1.000 "Private Company Limited by Shares" (Ltd.). Il numero esatto dei "Limited" esistenti non è noto in quanto l'inserimento nel registro commerciale non è obbligatorio. Il motivo di questo proliferare di "Limited" sta nel fatto che per la fondazione non è necessario alcun capitale sociale ed i soci pertanto non corrono alcun rischio di responsabilità personale.

4) Società per azioni («Aktiengesellschaft - AG»)

La società per azioni può essere presa in considerazione solo se si desidera reperire capitali in borsa. In raffronto con la Srl, la costituzione di una Spa è molto complessa e l'amministrazione è di conseguenza più onerosa. Avviene mediante atto rogato da un notaio tedesco, necessita solamente di una persona. La ragione sociale dell'AG deve fare riferimento all'oggetto della società e l'ammontare nominale minimo richiesto per il capitale sociale è di € 50.000.

L'AG è amministrata da un consiglio di direzione (Vorstand), che nelle società aventi un capitale sociale superiore a € 1.500.000, deve essere composto almeno da 2 persone; lo statuto può tuttavia prevedere che tale organo possa essere composto da una sola persona.

L'AG dispone inoltre obbligatoriamente di un consiglio di sorveglianza ed è sottoposta a verifiche annuali da parte dei revisori. I bilanci certificati dai revisori devono essere pubblicati.

Si ritiene opportuno sottolineare che la società per azioni è molto meno diffusa in Germania che in Italia. Il modello tedesco di Spa, che adotta per l'amministrazione della società un sistema composto da un consiglio di direzione e da un consiglio di sorveglianza, si differenzia dal sistema italiano, in quanto le funzioni del consiglio di sorveglianza non sono paragonabili a quelle del collegio sindacale di una Spa italiana e le competenze relative all'amministrazione della società sono divise tra il consiglio di direzione ed il consiglio di sorveglianza.

Per le piccole e medie imprese la Srl («GmbH») rimane perciò la forma sociale più adeguata ed è per questo motivo che la maggior parte delle società estere adotta la forma di GmbH.

Approccio al mercato – disciplina degli affari – marchi e brevetti

I brevetti, i segni distintivi e i marchi fanno parte della proprietà industriale e possono essere protetti al meglio solo mediante la registrazione. A livello mondiale opera il principio della territorialità, sicché occorre registrare il marchio o il brevetto in tutti i Paesi nei quali si intende usare il marchio.

Questo può essere registrato se possiede determinati requisiti dalle leggi nazionali (novità, distintività e fantasia). Per quanto riguarda il brevetto, questo può essere registrato sia presso l'Ufficio brevetti tedesco che presso l'Ufficio brevetti europeo. In Germania vige la legge sui brevetti del 16.12.1980, modificata il 7.03.1990 e il regolamento sulla registrazione dei brevetti del 29.05.1981, modificato il 04.05.1990. Secondo questa legge, chi vuole registrare un brevetto in Germania, lo può fare in genere da solo.

Soltanto gli stranieri, che non hanno la residenza in Germania devono lasciarsi rappresentare da un avvocato. E' possibile chiedere la registrazione internazionale di un marchio presso il:

Deutsches Patent- und Markenamt (EPA)

Zweibrückenstr. 12
D-80297 Munchen
Tel.: 089/2195-0
Fax.: 089/2195-221
<http://www.dpma.de>

Questo ufficio spedisce su richiesta una guida informativa illustrando la procedura per ottenere un brevetto.

Brevetto europeo

In base alla Convenzione Europea sui Brevetti dal 5.10.1973 si può ottenere un brevetto europeo con una procedura unica di domanda di brevetto con effetto per tutti gli Stati contraenti (Belgio, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Austria, Svezia, Svizzera, Liechtenstein, Spagna, Grecia, Bulgaria, Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Ungheria, Irlanda, Monaco, Polonia, Portogallo, Romania, Slovenia, Slovacchia, Turchia, Lituania, Lettonia, Malta, Islandia). Questa convenzione conferisce al titolare gli stessi diritti in ognuno degli stati contraenti che vengono conferiti da un brevetto nazionale. Le domande di brevetti europei possono essere presentate al:

Ufficio Brevetti Europeo

Erhardtstrasse 2
D-80469 München

o anche all'Ufficio Brevetti italiano.

Campione di uso

Il campione di uso ("piccolo brevetto") serve a proteggere le piccole invenzioni tecniche. Rispetto al brevetto il campione di uso accorda minore protezione. Per questo è più facile da ottenere e costa di meno. Il campione di uso garantisce al titolare un esclusivo diritto di uso per la durata di 3 anni. E' possibile prolungare la durata della protezione complessivamente fino a 10 anni. La registrazione avviene presso l'ufficio Brevetti Tedesco.

Approccio al mercato – disciplina degli affari, monopoli pubblici e leggi sulla concorrenza

Nel gennaio del 1999 sono entrati in vigore gli emendamenti approvati nel maggio del 1998 alla legge antitrust tedesca (**Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen**), che contengono una serie di allineamenti al diritto dell'Unione Europea (vedi art. 85 dei trattati UE). Le restrizioni sui cartelli sono con ciò diventate dei divieti effettivi, che proibiscono già la conclusione di accordi di cartello, indipendentemente dalla loro avvenuta attuazione. L'autorità competente per la regolazione dei cartelli a livello federale è il **Bundeskartellamt** (Ufficio federale per i cartelli), la cui sede è stata trasferita nel 1999 da Berlino a Bonn nell'ambito del trasferimento del governo federale. A questo si affiancano istituzioni a livello dei Länder, competenti per i mercati regionali. La homepage del Bundeskartellamt mette a disposizione informazioni in tedesco e in inglese, compreso il testo della legge: <http://www.bundeskartellamt.de/>

Un'ampia documentazione in inglese, che comprende commenti e descrizioni di casi è disponibile gratuitamente

sulla homepage di uno studioso dell'università di Washington, DC: <http://www.antitrust.de/>

Per informazioni riguardo la legislazione europea si può consultare la homepage della DG Concorrenza della Commissione Europea: http://ec.europa.eu/index_it.htm

Tra i paesi dell'Europa continentale la Germania è in complesso all'avanguardia nel processo di liberalizzazione e privatizzazione dei monopoli pubblici. In particolare nel settore delle telecomunicazioni, la liberalizzazione della telefonia fissa ha portato a uno sviluppo estremamente dinamico del settore, con un elevato numero di concorrenti e una drammatica riduzione dei prezzi. Ciononostante l'ex monopolista pubblico, Deutsche Telekom, ora privatizzato, rimane in posizione chiaramente dominante. La homepage dell'autorità di controllo sul mercato delle telecomunicazioni è: <http://www.bundesnetzagentur.de/enid/2.html>

Nel settore dei trasporti pubblici, la divisione delle ferrovie federali (Deutsche Bahn AG) in cinque società responsabili rispettivamente per la rete, il trasporto merci, il trasporto locale di persone, il trasporto di persone a lunga distanza e le grandi stazioni è già operativa, come pure l'entrata dei primi concorrenti, alcuni di capitale straniero, nel mercato non solo del trasporto merci, ma anche su alcune tratte regionali del trasporto di passeggeri. I Länder stringono contratti con le aziende che forniscono servizi di trasporto pubblico, sulla base di criteri di qualità. La partecipazione di concorrenti, anche stranieri, è prevista dalla legge e la sua attuazione è verosimile. Anche la posta e molte aziende di proprietà di enti locali (gas, acqua, elettricità) sono state privatizzate.

Approccio al mercato – disciplina degli affari – normativa tributaria e del lavoro

L'imposta sul valore aggiunto

Nell'Unione Europea la disciplina concernente l'IVA è molto armonizzata, ma la presenza di alcune rilevanti differenze all'interno dei singoli Stati rende indispensabile chiedere apposita consulenza ad un esperto fiscale prima di operare nella Repubblica Federale Tedesca.

Nel caso classico di vendita diretta dall'Italia ad un cliente tedesco, senza l'intermediazione di una qualsiasi struttura del venditore italiano in Germania, questi non è confrontato con gli adempimenti richiesti dalla disciplina dell'IVA tedesca. Egli deve semplicemente emettere una fattura in cui sia indicato il proprio numero italiano di partita IVA così come il numero di partita IVA del cliente tedesco.

In altre occasioni è tuttavia possibile che il venditore italiano debba comunque pagare l'IVA, ad esempio per spese di viaggio. Dato però che nella Repubblica Federale Tedesca l'IVA è integralmente recuperabile, anche da parte di imprenditori italiani privi di stabile organizzazione in Germania, è importante non smarrire gli originali delle pezze giustificative.

Come previsto dalla normativa europea, le imprese italiane che non si sono identificate fiscalmente in Germania possono richiedere al fisco tedesco il rimborso dell'IVA tedesca (MwSt) pagata in occasione di viaggi d'affari, per attività promozionali e a fronte della loro partecipazione a fiere tedesche, realizzata attraverso l'ICE, attraverso consorzi o autonomamente.

La richiesta di rimborso deve riferirsi ad un periodo non superiore all'anno solare e non inferiore a tre mesi (ad eccezione del periodo prima della fine dell'anno, che può essere anche inferiore a tre mesi) e deve essere presentata al più tardi entro il 30 giugno di ogni anno, per il rimborso dell'IVA versata nell'anno solare precedente.

Il rimborso richiesto deve ammontare ad almeno € 200,00.

In pratica, le imprese italiane interessate possono effettuare richieste di rimborso trimestrali, oppure presentare una unica richiesta annuale entro il 30 giugno dell'anno successivo.

La domanda, corredata dai documenti giustificativi in originale e da una dichiarazione delle autorità fiscali italiane che attesti la qualità di imprenditore del richiedente e il relativo numero di partita IVA italiana, deve essere trasmessa al seguente indirizzo:

Bundeszentralamt für Steuern

Dienststz Schwedt
Passower Chaussee 3b
16303 Schwedt/Oder
www.bzst.bund.de

Il modulo da utilizzare per la richiesta di rimborso è l' "Antrag auf Vergütung der Umsatzsteuer". Per maggiori informazioni su quanto concerne la procedura di rimborso dell'IVA tedesca si consiglia di consultare la nota esplicativa. Questi documenti sono scaricabili dal suddetto sito o possono essere richiesti presso l'ufficio ICE di Berlino.

Nell'ipotesi di vendita diretta dall'Italia può succedere che il cliente tedesco non voglia ricevere da parte del venditore italiano fatture riportanti il numero di identificazione IVA del destinatario tedesco.

In quest'ultimo caso, infatti, il cliente tedesco deve contabilizzare a parte gli acquisti dall'Italia, cioè separatamente dagli acquisti all'interno della Germania, compilare formulari statistici e indirizzarli regolarmente alle autorità competenti. Con tale procedura, conosciuta in tutti i Paesi dell'Unione Europea, s'intende assicurare un controllo almeno statistico delle operazioni intra-comunitarie. Per questa ragione il venditore italiano è talvolta confrontato con il rifiuto, da parte dell'acquirente tedesco, di adottare la procedura normalmente prevista, comportante alcuni oneri formali di rilevazione statistica.

Contrariamente a ciò che pensano spesso gli uomini d'affari esteri, il venditore straniero può risolvere il menzionato problema senza dover costituire una stabile organizzazione in Germania.

Il venditore italiano può infatti procurarsi un numero di identificazione IVA tedesco e vendere la merce innanzitutto a se stesso, emettendo una fattura con il suo numero di identificazione italiano ed il suo numero di identificazione tedesco. La successiva fattura al cliente tedesco non ha bisogno di indicare alcun numero di identificazione, cioè né il proprio numero italiano né il numero del cliente tedesco. Si arriva quindi al risultato che l'acquisto da parte del cliente tedesco diventa formalmente un acquisto interno, non correlato all'osservanza degli adempimenti richiesti nei casi di acquisti intra-comunitari.

Per quanto riguarda l'IVA, il risultato per il venditore italiano è lo stesso nelle due varianti. Nella seconda variante è tuttavia trattato come un contribuente tedesco, con riferimento all'IVA, ed ha l'obbligo di dichiarare mensilmente o trimestralmente, a seconda dell'ammontare, la cifra d'affari sviluppata in Germania. Con la dichiarazione, l'imprenditore italiano può recuperare l'IVA tedesca pagata in anticipo. Poiché l'IVA è recuperabile al 100 %, non ci sono degli svantaggi per il venditore italiano, nell'adottare la seconda variante descritta. L'inconveniente è tuttavia rappresentato dal fatto che il venditore italiano viene costretto a sostenere spese supplementari di gestione, che non avrebbe se l'operazione intra-comunitaria rimanesse tale anche dal punto di vista formale.

Imposte sul reddito

a) Vendita diretta dall'Italia

Gli utili realizzati sulle vendite dirette dei prodotti italiani sono esenti da imposte tedesche solo nel caso in cui il venditore italiano non disponga in Germania di una «stabile organizzazione».

La nozione di stabile organizzazione è definita nella convenzione italo-tedesca contro la doppia imposizione del 1989 quale «sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività», comprendendo, in particolare, una sede di direzione, una succursale, un ufficio, un'officina, un laboratorio, un cantiere, ecc., situati nella Repubblica Federale Tedesca. Se, per esempio, un impiegato presta la sua attività in un ufficio di una società italiana in Germania e cura la consegna delle merci vendute dall'Italia così come l'entrata dei pagamenti ecc., la convenzione fiscale italo-tedesca ritiene che la società italiana disponga di una stabile organizzazione nella Repubblica Federale Tedesca, a meno che il caso concreto presenti caratteristiche tali da rientrare nelle fattispecie esonerate, come quando si tratta di un vero magazzino e non vengano esercitate attività collaterali che conducano ad individuare la presenza di una stabile organizzazione.

Gli affari, realizzati in Germania dal venditore italiano dotato di stabile organizzazione, sono soggetti alle imposte tedesche e devono essere inclusi in un'apposita contabilità redatta secondo le disposizioni vigenti in Germania. Se le operazioni in oggetto dovessero essere invece contabilizzate solo in Italia, la convenzione fiscale menzionata prevede la possibilità che il fisco tedesco faccia una stima degli utili, basandosi, per esempio, sulle dichiarazioni relative alla cifra di affari.

In pratica la nozione di stabile organizzazione è estremamente complessa e più di una volta si sono verificati casi in cui imprenditori stranieri, che ritenevano erroneamente di non avere una stabile organizzazione, siano stati obbligati a pagare imposte per anni pregressi. Si raccomanda perciò di contattare già dall'inizio un consulente fiscale oppure un avvocato al fine di impostare la propria attività in modo corretto secondo i profili commerciali e fiscali.

Deposito in consegna

Forniture di merci dall'Italia in conto deposito vengono considerate come acquisto intercomunitario. Nel momento in cui la merce viene prelevata dal deposito la fornitura diventa tassabile e soggetta all'IVA commisurata sul corrispettivo. La consegna per consumo proprio si calcola sulla base del prezzo d'acquisto più spese accessorie e dev'essere notificata.

Deposito fiscale

Per quanto riguarda la normativa tedesca relativa ai depositi esenti di imposta d'IVA (denominato "Umsatzsteuerlager") si informa che la legge è in vigore dal 1 gennaio 2004.

Praticamente il fatturato realizzato in uno o tra diversi depositi fiscali non è sottoposto a tasse. Questi depositi possono essere aperti soltanto per specifici prodotti (tra l'altro: caffè, tè, cereali, patate zucchero grezzo, cacao, olio minerale, riso grezzo, prodotti dell'industria chimica, lana, argento, oro, platino). L'elenco completo e dettagliato comprende 27 prodotti.

Come deposito fiscale può fungere qualsiasi bene immobile o parte di un bene immobile che serve per immagazzinare la merce e che viene gestito da un magazziniere. Nel momento in cui la merce esce dal deposito la fornitura precedente all'uscita - sia l'acquisto intercomunitario sia l'importazione - è tassabile. Debitore delle tasse è la ditta che preleva la merce. Il magazziniere deve prendere nota del nome, dell'indirizzo nonché del numero d'identificazione IVA della ditta che preleva.

L'apertura del deposito dev'essere richiesta all'intendenza di finanza competente.

Rappresentante fiscale

In Germania la nomina di un rappresentante fiscale non è obbligatoria per poter emettere fatture con IVA tedesca. Per l'adempimento dei doveri fiscali si può incaricare un consulente fiscale. Soltanto una ditta estera che non dispone di una stabile organizzazione in Germania, che realizza un fatturato esclusivamente esente da tasse e la quale non è autorizzata a dedurre imposta anticipata sul fatturato d'acquisto, può farsi rappresentare da un rappresentante fiscale.

b) Agenti e rappresentanti di commercio

L'imprenditore italiano può operare sul mercato tedesco, oltre che direttamente e/o con l'ausilio di un insediamento, mediante una rete di agenti e/o rappresentanti di commercio. In quest'ultimo caso deve però fare bene attenzione alle modalità in cui operano gli agenti e rappresentanti, in quanto possono derivare gravi conseguenze sul piano fiscale.

Come per le vendite dirette, gli utili realizzati sulle vendite effettuate per mezzo di una rete di agenti e/o rappresentanti sono imponibili in Germania solo nel caso che la società italiana disponga di una stabile organizzazione. In proposito, la convenzione italo-tedesca contro la doppia imposizione annovera tra le fattispecie di stabile organizzazione anche "una persona che agisce in uno Stato contraente (per esempio la Germania) per conto di un'impresa dell'altro Stato contraente (per esempio l'Italia) (...) se dispone nello Stato stesso di poteri che esercita abitualmente e che le permettano di concludere contratti a nome dell'impresa". Di conseguenza, la società italiana che si avvalga anche solo di un rappresentante dotato di procura a concludere contratti in nome della prima, costituisce una "stabile organizzazione" in Germania, soggetta, in quanto tale, alle incombenze contabili ed alle imposte previste per le stabili organizzazioni di società estere.

Si sottolinea a questo proposito che una procura di fatto può essere sufficiente. Un caso del genere ricorre quando la consegna debba essere effettuata rapidamente dal rappresentante, senza che quest'ultimo abbia il tempo di riferirne al proponente, come succede spesso per i prodotti di genere alimentare o comunque di largo consumo. Al contrario, se la società stipula un limitato numero di contratti in Germania ed ognuno di questi ha una grande importanza, è possibile trovare una soluzione che permetta di escludere la procura del rappresentante e di soddisfare quanto richiesto dal fisco tedesco, ossia di evitare il riconoscimento simile a quello di una organizzazione stabile.

Sulla base di esperienze concrete si può sostenere che l'operatività tramite rappresentanti di commercio presenta sempre un certo rischio sul piano fiscale ed è indispensabile contattare un consulente fiscale od un legale prima di stipulare contratti di agenzia, al fine di limitare o addirittura evitare i rischi appena descritti.

c) Sede secondaria

La società italiana, che disponga in Germania di una sede secondaria incaricata di curare le operazioni commerciali, è sempre considerata quale organizzazione stabile della prima nella Repubblica Federale Tedesca.

Di conseguenza le operazioni commerciali effettuate tramite la sede secondaria sono imponibili in Germania.

d) Società figlie

1) Società di persone - Sono considerate società di persone le società in nome collettivo e le società in accomandita, in cui l'accomandatario è una Srl.

Per quanto riguarda il regime di imposizione degli utili, si deve tener presente che le società di persone non sono come tali soggette ad imposte. Gli utili sono imponibili solo a livello dei soci e sono quindi ripartiti secondo le quote di partecipazione.

Anche i soci stranieri di una società tedesca di persone sono egualmente soggetti ad imposizione in Germania, poiché la stessa partecipazione nella società viene considerata una «organizzazione stabile».

Le persone fisiche socie di una società di persone sono soggette all'imposta sul reddito delle persone fisiche secondo un'aliquota fiscale progressiva che varia dal 14% al 45%. È da aggiungere l'imposta ecclesiastica (facoltativa) ed il supplemento di solidarietà, che ha carattere temporaneo e corrisponde attualmente al 5,5 % dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (cioè al 5,5 % dell'aliquota situata tra il 14% ed il 45%)

2) Società di capitali

L'aliquota fiscale per gli utili distribuiti e non distribuiti è stata unificata dopo la riforma della tassazione delle imprese nel 2000 al 25%. L'imposta corrisposta dalla società può essere totalmente imputata all'imposta sul reddito delle persone fisiche, che deve essere pagata dai detentori delle quote o delle azioni, che quindi vantano un corrispondente credito d'imposta. Se l'azionista non è tenuto a pagare l'imposta sul reddito delle persone fisiche, la parte di imposta sul reddito delle persone giuridiche, corrisposta dalla società ed imputabile alla sua quota di utili, gli sarà integralmente rimborsata. Con la riforma del 2008 l'aliquota fiscale è stata ridotta al 15%

Si deve altresì tener conto dell'imposta sul reddito (superiore agli 801 Euro all'anno) derivante da capitali con un'aliquota fiscale del 25% su interessi, dividendi e ricavi dalla vendita di valori mobiliari («Kapitalertragsteuer»), l'imposta d'acconto mobiliare. Questa imposta viene versata direttamente dalla Banca del cliente all'Intendenza di finanza.

Dal 2004 le aziende che hanno realizzato degli utili derivanti dalla vendita di quote societarie, non possono più usufruire di un'ampia quota di abbattimento. Questa quota esente da tasse viene notevolmente ridotta a 9.060 Euro, e prevede un tetto massimo degli utili di 36.100 Euro, oltre tale cifra la quota esentasse cala ulteriormente. Solo le persone incapaci di esercitare una professione e che hanno compiuto i 55 anni godono di una quota più alta: 45.000 Euro fino ad un utile conseguito pari a 136.000 Euro. Un utile superiore riduce progressivamente la quota esente da imposta.

Se vengono rispettate determinate condizioni, tuttavia, la convenzione fiscale italo-tedesca permette di applicare un'aliquota inferiore di imposta. Dal 1 luglio 1996, inoltre, gli utili di una società tedesca versati alla società madre, avente sede in Italia, possono essere esonerati dall'imposta d'acconto mobiliare («Kapitalertragsteuer») mediante la presentazione di un'apposita richiesta.

e) Imposta sulle attività commerciali («Gewerbesteuer»)

La base imponibile è costituita dal 3,5% delle entrate delle società di capitali e dal 3,8% delle entrate delle imprese individuali o di società di persone. È prevista una quota non imponibile di 24.500 euro per le persone fisiche e le società di persone. Alle società di capitali non è riconosciuta invece alcuna quota esente. Il fattore di calcolo (Anrechnungsfaktor) del 3,5% - 3,8% è unico a livello federale. Sulla somma così calcolata viene applicata una aliquota d'imposta percentuale che varia da comune a comune. Ad esempio, a Berlino dall'1/1/2009 l'aliquota d'imposta sarà del 410%. Non è concessa la detraibilità di spese aziendali.

Dopo la riforma i comuni hanno a disposizione 3 miliardi di Euro in più all'anno. Alcune agevolazioni per le imprese sono state abolite o ridotte, la quota da trasferire allo Stato è stata ridotta ed in seguito alla fusione del sussidio di disoccupazione con il sussidio sociale i comuni non sono più responsabili per il versamento. Nonostante queste modifiche l'ammontare della imposta sulle attività commerciali dipende strettamente dalla congiuntura e pertanto i comuni sono comunque costretti a risparmi sensibili soprattutto negli investimenti. Queste tasse che nel 2008 hanno raggiunto un valore di 31,1 miliardi di Euro (2007: 30,3) sono le spese più importanti per i comuni a cui far fronte nel complesso delle spese pubbliche.

f) Vantaggi fiscali nei «nuovi Bundesländer»

I vantaggi fiscali nei «nuovi Bundesländer» dell'Est della Germania concernono soprattutto la produzione industriale.

La materia è molto complessa e le leggi concernenti le sovvenzioni fiscali in argomento subiscono costantemente dei cambiamenti. Per ottenere le necessarie informazioni è bene rivolgersi al Ministero dell'Economia del Land in questione.

g) Contabilità

Gli utili realizzati in Germania da una società tedesca, così come da una stabile organizzazione di una società straniera, sono determinati secondo le regole tedesche di contabilità. Queste regole sono per fortuna poco numerose e concedono una certa libertà all'impresa. Non ci sono per esempio dei piani contabili ufficiali obbligatori.

Solo i bilanci delle società di una certa grandezza devono essere certificati dai revisori e quindi pubblicati. Anche numerosi bilanci delle GmbH sono certificati senza che ci sia per questo un vero obbligo.

Le dichiarazioni fiscali sul reddito devono essere presentate entro un termine molto più lungo che in Italia. In via generale le dichiarazioni fiscali annuali devono essere inviate al fisco entro la fine di maggio dell'anno seguente. Le società che godono dell'assistenza di un consulente fiscale o di un avvocato dispongono automaticamente di una proroga fino al mese di settembre. Numerosi uffici delle imposte accettano tuttavia le dichiarazioni presentate entro la fine dell'anno seguente a quello di riferimento. È altresì possibile sollecitare un'ulteriore proroga del termine, se vi sono motivi particolari, fino al 28 febbraio del secondo anno seguente la chiusura del bilancio.

La determinazione della base imponibile per le imposte sul reddito e, quindi, il calcolo degli utili di una stabile organizzazione può creare delle difficoltà all'impresa estera, in quanto deve essere predisposta un'apposita contabilità. Una organizzazione stabile viene infatti ad avere una contabilità tenuta secondo il metodo italiano ed una secondo quanto richiesto dalla legge tedesca. Bisogna però considerare che in genere una organizzazione stabile non redige una propria contabilità, ed è la società madre che include nella propria contabilità le operazioni realizzate dalla prima. La convenzione italo-tedesca prevede in questi casi che il fisco tedesco proceda ad una stima degli utili, ma tale metodo non evita il rischio che, come spesso è effettivamente accaduto di seguito a verifiche fiscali, l'ufficio tedesco delle imposte esiga il pagamento dell'imposta dovuta, ma non corrisposta negli anni precedenti, perché era stata dichiarata o stimata una base imponibile inferiore a quella effettiva. Può quindi accadere che utili già dichiarati e soggetti ad imposizione in Italia siano, in seguito ad una verifica fiscale in Germania, di nuovo soggetti ad imposizione nella Repubblica Federale Tedesca. In questi casi la società italiana non ha alcuna possibilità di sottrarsi all'imposizione tedesca, argomentando che gli utili in questione erano stati già soggetti ad imposizione in Italia. Se la società italiana non riesce a recuperare le imposte pagate in Italia, si crea quindi una vera e propria doppia imposizione. Al fine di evitare questa situazione, si consiglia innanzitutto prudenza e inoltre di rivolgersi ad un consulente fiscale o ad un legale prima di avviare l'attività di una organizzazione stabile.

Le spese di amministrazione delle società italiane possono essere limitate se venga aperta una semplice succursale od un ufficio nella Repubblica Federale Tedesca. Tuttavia, rimanendo presente il rischio sopra descritto, è spesso preferibile costituire già dall'inizio una società figlia tedesca, che comunque nei primi anni è tenuta a corrispondere imposte ridotte, piuttosto che tentare di evitare l'imposizione aprendo un semplice ufficio di vendita.

La registrazione di una sede secondaria comporta spese supplementari, in quanto numerose comunicazioni concernenti la società italiana devono essere portate a conoscenza del Registro delle Imprese e munite di traduzione. Il caso è invece ben diverso quando si costituisce direttamente una società figlia tedesca, non essendo necessario provvedere a comunicazioni relative alla società madre italiana.

Normativa sul Lavoro

Contratto di lavoro

Secondo la prassi tedesca ogni operaio così come ogni impiegato viene assunto sulla base di un contratto scritto, redatto in due copie originale, una per il datore di lavoro l'altra per il dipendente, ambedue munite di firme autentiche.

Le clausole più importanti di un contratto di lavoro tedesco sono le seguenti:

Licenziamento

Il preavviso legale per il licenziamento pronunciato da parte del datore di lavoro varia a seconda dell'anzianità aziendale del lavoratore. Il termine minimo di preavviso è pari a quattro settimane con validità dal 15esimo giorno od alla fine del mese. Nel periodo di prova, che a sua volta non può durare più di sei mesi, può essere tuttavia fissato un termine di preavviso più breve, non inferiore a due settimane.

La legge per la tutela contro i licenziamenti - il *Kündigungsschutzgesetz (KSchG)* - viene applicata a contratti di lavoro sottoscritti dopo l'1.01.2004 solo qualora il datore di lavoro impieghi più di 10 dipendenti. In precedenza, il limite era di 5 dipendenti. Si deve tener presente che per i contratti di lavoro stipulati prima dell'1.01.2004 vale il limite di 5 dipendenti.

Va specificato che, conformemente alla legge per la tutela contro i licenziamenti, il licenziamento è consentito per uno dei seguenti motivi: motivo personale (per esempio malattia del dipendente), motivo di comportamento (per esempio puntualità e qualità della prestazione lavorativa) e motivo aziendale. Con il nuovo regolamento, un licenziamento per motivo aziendale prevede che il datore di lavoro scelga tra i dipendenti chi richiede una minore tutela sociale. In precedenza, i criteri di tale tutela sociale erano definiti in modo alquanto vago. Il legislatore ora ha introdotto dei criteri concreti, ovvero: durata dell'impiego, età del dipendente, eventuale obbligo legale di provvedere al sostentamento della famiglia (per esempio nei confronti dei figli), nonché eventuale invalidità del dipendente.

In caso di licenziamento per motivi aziendali il datore di lavoro può offrire al dipendente una indennità di fine rapporto pari a mezza mensilità lorda per ogni anno di occupazione. In un tale accordo il dipendente rinuncia a ricorrere contro il licenziamento con una causa presso il Tribunale del lavoro. Tali accordi sono stati espressamente ammessi da parte della Legislazione, anche per evitare al Tribunale del lavoro un numero eccessivo di contenziosi.

Il dipendente può denunciare il licenziamento al giudice del lavoro (commissione conciliativa) entro le 3 settimane successive alla ricezione dell'avviso di licenziamento. Se il giudice reputa ingiustificato il licenziamento e quindi nullo, viene confermata l'esistenza del contratto di lavoro. Se tuttavia il dipendente fa valere che, malgrado la nullità del licenziamento, la ripresa del lavoro gli sarebbe insopportabile, il giudice inserisce questa dichiarazione nella sentenza e determina il trattamento di fine rapporto, in relazione all'anzianità aziendale del dipendente. Il trattamento di fine rapporto non eccede generalmente l'importo pari a 12 mensilità. Per ragioni di anzianità può essere fissato un ammontare superiore. In pratica le parti raggiungono molto spesso un accordo su un'indennità forfettaria, che si situa tra un mezzo salario ed un salario mensile per anno di anzianità. Questo ammontare è altresì limitato ad un massimo di 12 salari mensili.

Contratti a tempo determinato

Per quanto riguarda i contratti a tempo determinato, in passato tali contratti potevano avere una durata massima di due anni. Ora, per le aziende di nuova costituzione, questo termine è stato prolungato a quattro anni. Per le aziende che vogliono entrare nel mercato tedesco, ciò consente di limitare l'assunzione del personale a un periodo massimo di quattro anni, senza dover in alcun modo motivare tale limitazione temporale. Certamente questo regolamento consente una maggiore flessibilità a chi entra con una nuova azienda sul mercato tedesco.

Patto di non concorrenza

Molto spesso è prevista una clausola di non concorrenza per il periodo seguente la cessazione del rapporto di lavoro, con riferimento ai dipendenti di un certo livello, come ad esempio dirigenti e quadri. Il patto non è valido se non è stato stipulato per iscritto e se il datore di lavoro non si impegna a pagare un corrispettivo per il periodo di non concorrenza, che non può in nessun caso superare i due anni.

Il datore di lavoro può rinunciare a questa clausola notificandone la decisione al dipendente entro la data di scioglimento del rapporto di lavoro ovvero la data in cui è stato pronunciato un licenziamento modificativo. Il dipendente non è più tenuto a rispettare il patto al momento della ricezione della comunicazione di rinuncia. Il datore di lavoro, da parte sua, è liberato dall'obbligazione di pagare l'indennità decorso un anno dalla notifica della decisione.

Ferie

La legge fissa per ciascun dipendente un periodo annuale di ferie pari ad almeno 24 giorni lavorativi, che in pratica sono concessi al decorrere dei primi sei mesi di attività nell'impresa.

Il diritto civile considera giorni lavorativi tutti i giorni dell'anno civile ad eccezione della domenica e dei giorni festivi. Ma in genere vengono concessi 28 giorni di ferie annuali, escludendo dal computo i sabati oltre che i giorni festivi.

Commissione aziendale

Tutte le società, che occupano costantemente almeno 5 dipendenti, sono obbligate ad avere una commissione aziendale se i dipendenti lo esigano e riescano ad organizzare le elezioni necessarie per la costituzione. Tali organismi sono consultati in alcune questioni concernenti il personale. Ad esempio, prima di procedere al licenziamento di un dipendente, il datore di lavoro è obbligato ad informare la commissione aziendale chiedendone il parere. Se il datore di lavoro non rispetta questa formalità il licenziamento è inefficace. La commissione aziendale ha altresì il diritto di chiedere informazioni al datore di lavoro prima che si proceda all'assunzione di dipendenti.

Non possiamo quindi che sottolineare l'importanza del rispetto dei diritti di cui gode la commissione aziendale allorché si tratti di assumere o licenziare dipendenti.

Cogestione

Da qualche tempo i dipendenti hanno il diritto di partecipare, a certe condizioni, alle decisioni dell'impresa. Si tratta della «cogestione», sebbene questa nozione non esprima esattamente il diritto riconosciuto ai dipendenti nelle grandi società (aventi più di 2.000 dipendenti), che si esprime unicamente a livello del consiglio di sorveglianza. Di fatto l'influenza non è che indiretta. Per esempio, se i membri del consiglio di direzione di una società per azioni siano scelti dal consiglio di sorveglianza, i dipendenti hanno il diritto di partecipare a tale elezione. Ma i membri del consiglio di direzione, una volta eletti, possono liberamente decidere all'interno delle competenze riconosciute all'organo cui appartengono senza che i dipendenti siano abilitati a parteciparvi.

In pratica la nuova legge sulla «cogestione» non è applicabile che a poche imprese.

Contratti collettivi

In numerosi settori, specialmente per gli operai, le condizioni di lavoro ed in primo luogo la retribuzione non sono negoziate tramite accordi individuali tra datore di lavoro e dipendenti, ma per mezzo dei contratti collettivi («Tarifverträge») stipulati tra i sindacati e le associazioni patronali. Questi contratti sono obbligatori per tutti i datori di lavoro, membri delle associazioni patronali che abbiano partecipato alla conclusione del contratto collettivo, così come per tutti i dipendenti, membri dei sindacati che vi abbiano preso parte.

Oneri Sociali

Assicurazione contro le malattie - La grande maggioranza dei dipendenti nella Repubblica Federale Tedesca è obbligatoriamente soggetta all'assicurazione pubblica sanitaria, così come ad altre assicurazioni pubbliche pensionistiche, di disoccupazione e cure mediche in caso di invalidità.

L'assicurazione pubblica di malattia è obbligatoria per tutti gli operai ed impiegati il cui stipendio annuo non oltrepassi l'ammontare di € 48.600. Il contributo all'assicurazione sanitaria è fissata - indipendentemente dalla cassa-malatti riconosciuta (Krankenkasse) scelta - al 15,5% dello stipendio lordo di cui il datore di lavoro paga il 7,3% ed il lavoratore l'8,2%. L'ammontare della somma totale è limitato a € 3.675 mensili o € 44.100 annuali.

Onde evitare un ulteriore aumento dei costi del lavoro sostenuti dai datori di lavoro, la parità dei contributi è stata almeno parzialmente annullata dal primo luglio 2005. Secondo quanto stabilito nella nuova legge sul sistema sanitario, i dipendenti pagheranno da soli un contributo supplementare dello 0,5% per il sussidio in caso di malattia e dello 0,4% per le protesi dentarie.

I dipendenti che ricevano un salario superiore a € 4.050 mensili, non sono più obbligatoriamente soggetti all'assicurazione pubblica di malattia. Questi dipendenti possono decidere di sottoscrivere un contratto con una cassa privata o di aderire alla cassa pubblica di malattia. In ciascuno di questi casi, il datore di lavoro è ugualmente obbligato a pagare una parte dei contributi, nel limite della somma che dovrebbe essere versata se il dipendente fosse all'assicurazione pubblica di malattia.

Assicurazione per le pensioni

L'assicurazione pensionistica ammonta al 19,9% dello stipendio ed è limitata ad un massimale indicativo di € 5.400 mensili (4.550 nei Nuovi Länder). Il datore di lavoro contribuisce per il 50% al contributo pensionistico. L'ammontare massimo mensile che il dipendente deve pagare (cioè il 50 % del contributo totale) ammonta, dunque, attualmente a circa 538 €.

I dipendenti di una società italiana distaccati in Germania possono essere esonerati dall'assicurazione pensionistica tedesca a condizione che nel frattempo rimangano inclusi nel servizio sanitario nazionale italiano.

Dal 1 gennaio 1991 non esiste più un periodo prestabilito per cui un dipendente distaccato possa essere esonerato dai contributi tedeschi. La sola condizione è che l'occupazione in Germania sia temporanea. In tali casi i dipendenti distaccati continuano a corrispondere i soli contributi sociali italiani.

Assicurazione contro la disoccupazione

I dipendenti tenuti a corrispondere i contributi dell'assicurazione pensionistica devono altresì corrispondere i contributi dell'assicurazione obbligatoria per la disoccupazione, che ammontavano nel 2009 al 2,8% dello stipendio con un massimale indicativo del contributo identico a quanto previsto per l'assicurazione pensionistica. L'ammontare massimo mensile che deve essere pagato dal dipendente (cioè il 50% del contributo totale) ammonta attualmente a circa 64 Euro.

Assicurazione per assistenza medica in caso di invalidità

A partire dal 1 gennaio 1995 è diventata obbligatoria per tutti la stipulazione di un'assicurazione che copra le spese di assistenza nei casi di invalidità («Pflegeversicherung»). Il contributo ammonta all'1,95% dello stipendio con un massimale indicativo identico a quanto previsto per l'assicurazione di malattia. Dal 1 gennaio 2005 dipendenti senza figli devono pagare una quota supplementare dello 0,25%. La contribuzione mensile massima che deve essere pagata da un dipendente è di circa € 40.

Assicurazione contro gli infortuni sul lavoro

Le assicurazioni riguardanti gli infortuni sul lavoro differiscono a seconda delle professioni. I contributi sono interamente a carico del datore di lavoro e la loro percentuale varia a seconda dei rischi professionali presi in considerazione.

Assegni familiari

Il sistema degli assegni familiari, che è interamente a carico dello Stato, è stato completamente riformato. A partire dal 1 gennaio 2009 gli assegni familiari ammontano a € 164 per il primo ed il secondo, a 170 per il terzo figlio, a € 195 per ogni figlio successivo. La legge prevede che tutti i datori di lavoro, che occupino almeno 50 dipendenti, debbano liquidare gli assegni familiari nella busta paga. Alla fine dell'anno ne potrà essere chiesto il rimborso allo Stato. Nel caso in cui il datore di lavoro occupi meno di 50 dipendenti, questi devono contattare direttamente l'ufficio pubblico del lavoro («Arbeitsamt - Familienkasse»), al fine di ottenere gli assegni familiari.

Il Regime Fiscale dei Lavoratori Dipendenti

Nei rapporti di lavoro subordinato, l'imposta sul reddito delle persone fisiche è prelevata mediante ritenuta alla fonte da parte del datore di lavoro (sostituto d'imposta). I dati fiscali essenziali del contribuente sono riportati in una scheda fiscale prestampata (Lohnsteuerkarte), che il dipendente riceve da parte dei servizi comunali competenti per il suo domicilio. La scheda indica i dati personali, la data di nascita, la situazione familiare, il numero dei figli così come l'eventuale appartenenza ad una confessione religiosa, costituisce la base per il calcolo, da parte del datore di lavoro, dell'imposta da trattenere dallo stipendio, che verrà versato da questi direttamente all'ufficio fiscale competente. Il dipendente percepisce solo lo stipendio netto, cioè al netto delle imposte dovute.

Di regola il contribuente deve redigere una dichiarazione dei redditi percepiti nell'anno precedente. Non vi è tenuto se il reddito annuale da lavoro dipendente non supera i € 8.501, in caso di contribuenti celibi o nubili, o € 17.002, se si tratta di un contribuente coniugato. Una dichiarazione dei redditi è altresì necessaria quando il dipendente percepisce altri redditi, per esempio sotto forma di interessi per un ammontare superiore a € 801 per anno.

Sulla base dei dati appena evidenziati la dichiarazione annuale dei redditi risulta obbligatoria per la gran parte dei lavoratori dipendenti; in tale occasione si possono dedurre ad esempio alcune spese inerenti l'attività lavorativa, come l'utilizzo dell'auto per ragioni di lavoro, le spese dovute alla professione, i corsi di aggiornamento professionale, ecc.. In mancanza di apposita documentazione, il fisco tedesco prende comunque in considerazione un ammontare presunto di € 920, quali spese professionali. Se il contribuente intenda vantare una maggiore detrazione deve allegare le relative pezze di appoggio. Il sistema di detrazioni è molto complesso ed è bene rivolgersi ad un consulente fiscale al fine di poter usufruire delle varie possibilità di detrazione previste dalla legge.

Nella dichiarazione dei redditi il lavoratore dipendente deve indicare l'ammontare dello stipendio annuale così

come delle imposte prelevate e versate al fisco dal datore di lavoro, secondo i dati riportati da questi sulla scheda fiscale.

L'imposta sugli stipendi prevede aliquote progressive.

L'aliquota minima è, in base alla riforma fiscale entrata in vigore da gennaio 2009, del 14%, la massima del 45%.

I dipendenti di una società italiana distaccati in Germania sono esenti da certe condizioni dalle imposte tedesche sugli stipendi, in base a quanto previsto dalla convenzione fiscale italo-tedesca contro la doppia imposizione. In generale tutti gli stipendi percepiti per un'attività in Germania devono essere ivi soggetti ad imposizione, anche se si tratta di dipendenti stranieri. La convenzione fiscale italo-tedesca ha fissato tuttavia un'eccezione a questa regola: i dipendenti italiani, che esercitano in Germania un'attività per un periodo inferiore a 183 giorni per anno civile e che continuano a percepire lo stipendio da parte della società italiana, sono soggetti ad imposizione solamente in Italia.

Se una società ha l'intenzione di distaccare un dipendente per un periodo inferiore a 183 giorni, deve preventivamente avvisare il competente ufficio tedesco delle imposte. Il fisco tedesco ha infatti il diritto di verificare se le condizioni della convenzione fiscale italo-tedesca siano rispettate e, in caso affermativo, è obbligato a rilasciare un certificato di «esenzione dall'imposizione». Solo tale certificato permette alla società italiana (datore di lavoro) di essere liberata dalla propria obbligazione di trattenere l'imposta sul reddito dagli stipendi degli impiegati distaccati nella R.F.T.. Il mancato rispetto della citata condizione formale dà luogo a gravi conseguenze: dato che l'imposta in discorso è prelevata tramite ritenuta alla fonte da parte del datore di lavoro, è infatti quest'ultimo ad essere responsabile, nei confronti del fisco tedesco, per il pagamento dell'imposta e può esservi quindi obbligato anche se l'IRE italiana sia stata già trattenuta e versata al fisco italiano.

Approccio al mercato – disciplina degli affari – soluzione delle controversie

E' opportuno che ogni contratto tra le parti (si consiglia di stipulare un contratto sempre con la consulenza di un legale specializzato) preveda in dettaglio, fin dalla sua stesura, le modalità di composizione delle eventuali controversie ed anche di una eventuale risoluzione.

Le maggiori società di consulenza internazionale hanno uffici in Germania ed insieme a studi legali specializzati offrono servizi di assistenza nella creazione di società e per la soluzione di controversie tra imprese straniere e locali.

Il Parlamento Europeo ha creato il titolo esecutivo europeo per crediti non contestati che è entrato in vigore il 21.10.2005.

Secondo il regolamento, i titoli esecutivi riguardo crediti non contestati possono essere eseguiti senza previa dichiarazione d'esecutoria nei Paesi membri della CE. Necessaria è la conferma di titoli nazionali quali titoli esecutivi europei. Questa conferma viene data su richiesta dal tribunale nazionale, cioè dal tribunale dello stato membro d'origine. Nello stato membro dell'esecuzione il creditore si può rivolgere direttamente agli organi di esecuzione competenti.

Se il debitore solleva, contro le pretese fatte valere nei suoi confronti, un'opposizione in maniera conforme al diritto processuale dello Stato d'origine (esempio: opposizione ad un decreto ingiuntivo richiesto in Italia contro un debitore tedesco, secondo il diritto processuale italiano), il procedimento giudiziario così avviato si svolgerà secondo la procedura italiana. In questo caso diviene, ad esempio, rilevante una clausola di attribuzione di competenza (es. accordo sulla competenza del foro tedesco) la quale può condurre alla dichiarazione di incompetenza territoriale (in questo caso del Tribunale italiano).

Spesso invece le condizioni di vendita delle imprese italiane prevedono un foro competente italiano. Se, in un caso di tale sorta, si giunge all'instaurazione del procedimento a seguito di opposizione del debitore straniero, la creditrice e attrice italiana di cui all'esempio dovrebbe attenersi al foro italiano competente da essa stessa prevista con i lunghi tempi del processo.

Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Requisiti tecnici e standardizzazione

Per diverse categorie merceologiche e di componenti tecniche, l'omologazione effettuata in un qualsiasi Stato membro dell'Unione Europea dovrebbe essere valida in tutti gli altri Paesi dell'Unione. Si fa però presente che, anche se per taluni settori o prodotti la procedura di homologazione non risulta obbligatoria, all'atto pratico la sua mancata effettuazione in Germania può spesso impedire la conclusione di contratti commerciali. Per informazioni più dettagliate di quelle contenute nei seguenti cenni generali, si prega di rivolgersi agli uffici ICE in Germania.

Premesso che ha priorità il principio della standardizzazione internazionale attraverso le normative ISO ed IEC, ogni normativa europea diventa operativa in Germania una volta trasformata in normativa nazionale secondo il sistema DIN-EN oppure DIN-ETS, l'Istituzione competente per la definizione delle normative tecniche e delle norme di homologazione in Germania è il DIN, DIN-Deutsches Institut für Normung (Burggrafenstr.6, D-10787 Berlin, Tel.(030)2601-260, Fax: (030) 2601-1231, <http://www.din.de>, homepage solo in tedesco), presso cui sono registrate oltre 20.000 norme con un turn-over annuale di aggiornamento pari a circa 1.500. Ottenuto dal DIN il numero delle norme di proprio interesse, esse possono essere ordinate in Italia al seguente Ente italiano:

UNI-Ente nazionale italiano di unificazione

Via Sannio 2 I-20137 Milano
Tel.: (02)700241, Fax (02)70024375
<http://www.uni.com/it/>

La normativa europea si sostituisce ed abroga quella nazionale di contenuto contrario. Nel caso in cui la normativa tedesca è più dettagliata di quella europea, l'esportatore estero è tenuto a far controllare e dichiarare la conformità del suo prodotto con la normativa tedesca.

Per la complessità delle norme tecniche elaborate dalle autorità tedesche e, in attesa di vedere armonizzate solo a lunga scadenza le norme europee, si dovranno rispettare le normative tedesche al fine di ottenere l'omologazione del prodotto che si vuole esportare.

La più importante istituzione competente per il rilascio di certificati di homologazione e marchi di sicurezza, nonché per i controlli previsti in Germania al fine di garantire il rispetto delle normative tecniche vigenti è il TÜV (Technischer Überwachungsverein), che si occupa prevalentemente del comparto della meccanica in senso lato. Si tratta di un'organizzazione parastatale organizzata su base regionale. Le ditte italiane si possono rivolgere direttamente alla sede nazionale di TÜV Italia SRL:

TÜV Italia SRL

Via Giosuè Carducci 1; I-20099 Sesto S. Giovanni (MI)
Tel: (02)241301 - Fax: (02)24130399
<http://www.tuv.it>

Altre importanti istituzioni che emanano norme, disposizioni e prescrizioni tecniche, sono legate a particolari settori.

Ne indichiamo alcune tra le più importanti:

- Il VDE - Verband der Elektrotechnik, Elektronik, Informationstechnik (Associazione per l'elettrotecnica, l'elettronica e la tecnologia informatica) (www.vde.de sito in tedesco e inglese).
- Il VDI - Verband deutscher Ingenieure (Associazione ingegneri tedeschi) è competente per il settore delle costruzioni e della protezione dell'ambiente relativa alle costruzioni (www.vdi.de in tedesco e inglese).
- Il VDMA - Verband deutscher Maschinen-und Anlagenbau e.V. (Associazione tedesca industrie meccaniche) ha emanato oltre 1.600 disposizioni tecniche relative ai settori della meccanica (www.vdma.de in tedesco e inglese).

Il marchio GS (Geprüfte Sicherheit) attesta la conformità del prodotto con quanto stabilito dalla Legge sulla

Sicurezza delle Apparecchiature (Gerätesicherheitsgesetz).

Per le sostanze chimiche utilizzate per il trattamento di prodotti alimentari vige il Regolamento relativo ai residui e/o quantitativi massimi di antiparassitari, insetticidi, fertilizzanti o altre sostanze contenute negli alimentari e prodotti di tabacco (Rückstandshöchstmengen-Verordnung).

La commercializzazione dei farmaceutici è regolata dalla Legge sui prodotti farmaceutici, quella dei prodotti medicali, dalla Legge sui prodotti medicali.

I fertilizzanti possono essere commercializzati senza chiedere una omologazione particolare. Il commerciante dovrà comunque osservare quanto stabilito dal Regolamento sui concimi e risponde esclusivamente per eventuali reclami o divieti di circolazione promulgati dalle autorità di controllo.

Imballaggi

In base alla direttiva sui rifiuti del Consiglio della Comunità Europea del 15.7.75 e delle leggi sullo smaltimento dei rifiuti del 27.8.86, il governo tedesco ha approvato il 12 giugno 1991 il regolamento sullo smaltimento degli imballaggi. Con la Legge sugli Imballaggi del 1991, comunemente nominata "Legge Töpfer" dal nome del ministro che ne ha curato l'elaborazione, il Governo federale ha cercato di dare una risposta valida ai molteplici problemi connessi all'eccedenza dei rifiuti prodotti ed alla crescente coscienza ecologica pubblica. Lo scopo della Legge è stato di costringere le imprese produttive e commerciali a limitare la quantità di imballaggi al minimo indispensabile per la protezione della merce, ad utilizzare il più possibile imballaggi riutilizzabili e ad impiegare materiali e sistemi di imballaggio che rendano lo stesso imballaggio facilmente riciclabile.

In base a tale regolamento si devono impiegare materiali ecologicamente tollerabili e non nocivi per l'ambiente. Gli imballaggi vanno evitati nella misura del possibile, devono essere riciclabili in quanto tali o per lo meno nei materiali di cui sono composti. Nel regolamento sugli imballaggi vengono distinte tre categorie di imballaggi:

- a) l'imballaggio da trasporto ha lo scopo di evitare il danneggiamento della merce durante il processo di trasporto dal produttore al distributore (p.e. pacchi, cartonaggi).
- b) l'imballaggio di presentazione in cui la merce viene consegnata al consumatore finale (il vetro dello yogurt, il tetrapak del succo di frutta, la confezione in cartone delle scarpe ecc.).
- c) l'imballaggio supplementare è per esempio il rivestimento supplementare di bottiglie per fini pubblicitari, confezioni da regalo, ecc.

L'obiettivo della legge è di ridurre nella maggior misura possibile l'uso degli imballaggi supplementari e delle confezioni da regalo e questo è il motivo per cui devono:

- ritirare dopo l'uso gli imballaggi per il trasporto
- predisporre appositi recipienti di raccolta per gli imballaggi supplementari
- ritirare gratuitamente gli imballaggi di vendita nei punti di vendita oppure nei punti di raccolta appositamente creati

Secondo il decreto sugli imballaggi (VerpackV del 28.8.1998, più volte aggiornato) il distributore/produttore* della merce (dalla produzione alla vendita all'ingrosso e al dettaglio) è obbligato a prendersi indietro l'imballaggio di vendita (del prodotto comprato dal consumatore finale) senza alcuna contropartita economica. Il distributore deve portare gli imballaggi di vendita in un luogo di recupero specializzato nel riciclaggio. Inoltre, il distributore è obbligato a chiedere, conservare ed eventualmente esibire alle autorità tedesche competenti idonea documentazione che certifichi il rispetto delle procedure illustrate.

Il distributore/produttore* **può** (regola in vigore fino al 31.12.2008) sgravarsi da tale obbligo, partecipando a un sistema integrato di riciclaggio dei rifiuti offerto da aziende private. Questi sistemi vengono offerti da diverse ditte tedesche. Fra di esse la ditta Duales System Deutschland (DSD), conosciuta per l'uso del marchio del punto verde. Negli ultimi anni sono entrate sul mercato altre aziende che offrono analoghi servizi a prezzi sempre più concorrenziali (vedi sotto).

Il decreto sugli imballaggi (VerpackV del 28.8.1998) ha subito rilevanti cambiamenti con l'emendamento n. 5. che è entrata in vigore il **1.1. 2009**.

Le modifiche principali sono:

- 1) il distributore/produttore* non può più scegliere se ritirare egli stesso gli imballaggi per poi trasportarli in un centro di smaltimento oppure, in alternativa, aderire a un sistema integrato di riciclaggio dei rifiuti. Dallo 01.01.2009 **deve** in ogni caso aderire ad un sistema integrato di riciclaggio.

Eccezioni sono possibili solo in particolari casi (per esempio: autofficine), dove si può realizzare una soluzione alternativa che richiede però un maggior impegno dal punto di vista organizzativo e burocratico.

- 2) Il distributore/produttore* dovrà documentare, in collaborazione con il sistema di riciclaggio prescelto, le quantità e la collocazione degli imballaggi immessi sul mercato. Questa dichiarazione ("Vollständigkeitserklärung") si deve fare entro l'1 maggio per l'anno precedente. **La prima volta entro l' 1 maggio 2009 per il periodo 5.4.2008-31.12.2008.**

Questo obbligo sussiste solo quando si trattano quantità di materiali superiori a una determinata soglia, cioè:

- 80 tonnellate/anno di vetro
- 50 tonnellate/anno di carta e cartone
- 30 tonnellate/anno di alluminio, lamiera stagnata, materie plastiche, materie composite o multistrato.

Il rilascio della documentazione che attesti il rispetto delle forme di riciclaggio previste compete a soggetti terzi. Questi potrebbero essere, secondo il decreto: revisori dei conti, commercialisti o periti giurati.

La dichiarazione deve essere inviata alla competente camera di commercio e industria in Germania entro l' 1 maggio con i dati dell'anno precedente.

- 3) **L'obbligo di contrassegnare l'imballaggio** del prodotto con un marchio di un sistema di smaltimento, come per es. il punto verde (marchio del sistema Duales System Deutschland), **non è più in vigore dal 1.01.2009.**

Con lo scopo di promuovere gli imballaggi riciclabili a partire dal 1 gennaio 2003 è entrato in vigore l'obbligo di deposito (Pfandpflicht) sui vuoti a rendere (Einwegflaschen). Questo obbligo riguarda l'acqua minerale, la birra, le bibite con gas in confezioni non riciclabili di vetro, di latta e di plastica. Per facilitare questo sistema è stata elaborata una direttiva per modificare il regolamento degli imballaggi la quale prevede l'obbligo di deposito su tutti gli imballaggi non riciclabili per bevande, indipendentemente dal contenuto. Saranno esenti soltanto imballaggi per vino, superalcolici e bevande con almeno il 15% di alcol, latte e prodotti dietetici nonché imballaggi che secondo criteri stabiliti rispettano l'ambiente.

È bene notare che una fetta consistente dei consumatori tedeschi presenta comportamenti di acquisto influenzati da considerazioni di carattere ecologico. Poiché è noto all'opinione pubblica che in realtà solo una frazione degli imballaggi contrassegnati col punto verde può essere effettivamente riciclata, è consigliabile evitare imballaggi evidentemente superflui per non compromettere le possibilità di vendita al pubblico di cui sopra.

Etichettatura

L'etichettatura dei prodotti è determinata dalla tipologia degli stessi.

Per i prodotti alimentari, le diciture e criteri sono regolati dalla Legge sui prodotti alimentari (Lebensmittelgesetz) nonché dalla Legge sugli alimenti ed i prodotti di prima necessità (Lebensmittel- und Bedarfsgegenstände- und Futtermittelgesetz).

Sono obbligatorie le seguenti diciture, da indicare sulla confezione:

- denominazione del prodotto
- nome e ragione sociale e sede del produttore, del confezionatore o del distributore se ha sede in un paese UE
- elenco degli ingredienti
- peso netto
- durata minima di conservazione o data di scadenza per il consumo
- istruzioni per la conservazione, se necessarie
- istruzioni per l'uso, se necessarie
- indicazione di eventuali pericoli nell'uso o nella conservazione

- nonché la gradazione alcolica per le bevande, se questa è superiore a 1,2% in volume.
- se si tratta di un organismo modificato geneticamente
- se contiene organismi modificati geneticamente
- se è stato prodotto da un organismo modificato geneticamente

Per i prodotti chimici, ad esempio, vale quanto richiesto nella Legge sui Prodotti Chimici (Chemikaliengesetz) del 16.9.1900, modificata ultimamente in data 2.7.2008, e nel Regolamento sulle sostanze nocive (Gefahrstoff-Verordnung) del 26.10.1993, modificata ultimamente il 23.12.2008.

Questa legge stabilisce, in particolare, i requisiti tecnici riguardanti l'etichettatura delle sostanze e preparazioni pericolose. La segnalazione della pericolosità sulla confezione deve avvenire in modo indelebile o indeteriorabile ed in lingua tedesca. Le informazioni devono essere fornite con caratteri sufficientemente grandi e ben leggibili. Per un volume della confezione compreso tra 0,25 a 3 litri, le dimensioni della marcatura devono corrispondere ad un formato minimo di 52 x 74 mm. Per le confezioni contenenti fino a 0,25 litri, la marcatura deve essere proporzionalmente adeguata.

I simboli indicanti pericolo devono essere di colore nero su fondo arancione. La dimensione minima di ogni simbolo deve essere di 1 cm² e rappresentare un decimo dello spazio occupato dal contrassegno.

Oltre alle diciture prescritte, il contrassegno può contenere delle indicazioni riguardanti l'igiene e la sicurezza nonché delle informazioni prescritte da altri regolamenti; in tal caso, le dimensioni devono essere adeguate.

Sono richieste le seguenti diciture, da indicare sulla confezione:

- marchio commerciale oppure designazione del preparato
- designazione chimica della sostanza pericolosa o delle sostanze pericolose contenute
- i simboli indicanti pericolo con le rispettive indicazioni di pericolo
- riferimenti a pericoli particolari
- consigli di sicurezza
- nome, indirizzo e numero di telefono del produttore o importatore o distributore; nel caso di produttori con sede fuori dalla Comunità Europea, nome e indirizzo dell'operatore che importa o mette in commercio il prodotto nella Comunità Europea
- quantità nominale (massa o volume) oppure contenuto netto della quantità a disposizione del consumatore

Se i prodotti chimici sono confezionati in bombole aerosol, bisogna prendere in considerazione requisiti tecnici aggiuntivi.

Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Sdoganamento e documenti di importazione

Sulla base del Regolamento comunitario 3285/94 riguardante gli scambi tra gli Stati membri dell'Unione Europea, che aveva abolito il precedente Regolamento CE 518/94, sono libere ed esenti da dazio dal 1° gennaio 1993 le importazioni nella Repubblica Federale Tedesca, provenienti dagli altri paesi della Comunità; ciò comporta l'abolizione di dazi doganali, restrizioni quantitative all'importazione e qualsiasi tassa o misura di effetto equivalente per le merci originarie dell'Unione e le merci provenienti da Paesi terzi per le quali sono state assolate tutte le formalità previste nella Tariffa Doganale Comune, nonché la semplificazione della procedura di sdoganamento e di importazione, per la quale sono richieste soltanto la fattura commerciale e la bolla di accompagnamento. Non esiste, quindi, più né il controllo doganale fisico alle frontiere né il dazio doganale all'interno del territorio europeo. Sono esclusi da questo regolamento solo alcuni prodotti. L'elenco valido per le importazioni è la versione n. 136 del Regolamento di modifica dell'elenco delle importazioni dell'11 dicembre 1997, pubblicato nel supplemento alla Gazzetta Ufficiale n. 243a del 31/12/97. L'elenco contiene più di 10.500 voci particolari. Secondo il regime fiscale vigente nell'Unione Europea sui consumi, gli oli minerali, l'alcool e bevande alcoliche (anche birra, spumante e vino) nonché tabacchi, questi prodotti scontano direttamente l'imposta nel momento della loro produzione o importazione nella Comunità.

Si consiglia di rivolgersi agli Uffici ICE in loco per più dettagliate informazioni.

Classificazione doganale delle merci

Tra i Paesi membri dell'Unione Europea vige un'unica Tariffa Doganale Comune (TDC) che non riguarda solo l'imposizione daziaria, ma anche la nomenclatura (codice doganale e designazione delle merci). La

classificazione analitica delle merci è basata sulla nomenclatura combinata (Nc) delle merci per le statistiche di commercio estero dell'Unione Europea e del commercio degli stati membri (Nimexe).

Trattamenti preferenziali

L'Unione Europea ha accordi commerciali con diversi Paesi i cui beni possono entrare nel territorio doganale senza dazi o con dazi ridotti. Il Sistema Generalizzato di Preferenze introdotto con tali accordi riguarda i Paesi EFTA, alcuni Paesi dell'Area Mediterranea, i Paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico firmatari della Convenzione di Lomè ed i territori d'oltremare.

Porti e zone franche

Le attività ammesse all'interno delle zone franche sono:

- lo smistamento
- la lavorazione
- il magazzinaggio
- lo sdoganamento
- il controllo, l'etichettatura, e l'imballaggio delle merci

Le società che operano in tali zone hanno la possibilità di fruire di un particolare regime di agevolazioni, in particolare i vantaggi sono i seguenti:

- sospensione di dazi e imposte
- non applicazione delle misure di politica commerciale comunitaria
- ottenimento anticipato di vantaggi fiscali e finanziari legati all'esportazione.

Tali regimi permettono di coprire tre funzioni economiche principali: il deposito; l'utilizzo e la trasformazione. Più in particolare essi permettono di:

- costituire degli stock in dogana di prodotti terzi o di prodotti comunitari;
- integrare le merci terze per la fabbricazione di prodotti finali destinati all'esportazione;
- trasformare in un Paese terzo delle materie prime comunitarie e reimportarle;
- utilizzare sul territorio nazionale o comunitario materiali provenienti da un Paese terzo oppure prodotti comunitari in un Paese terzo.

Le principali zone franche sono le seguenti:

Freihafen Duisburg - Porto franco di Duisburg

Localizzazione Il porto si trova nella Germania occidentale nel distretto della Ruhr (Renania-Westfalia), al centro di un'area nevralgica, di notevole importanza per le possibilità di collegamento che offre con i più importanti mercati d'Europa.

Freihafen Deggendorf - Porto franco di Deggendorf

Localizzazione Il porto franco di Deggendorf è l'unico nella Germania del sud. Il porto si trova sulla riva del canale Reno-Meno-Danubio, che collega il Reno con il Danubio e fa parte del sistema di comunicazione fluviale che collega l'Europa Occidentale con l'Europa Orientale. Si tratta di un importante punto d'incrocio di autostrade (Colonia-Francoforte-Norimberga-Vienna e Monaco-Deggendorf) e di linee ferroviarie internazionali (Amsterdam-Francoforte-Vienna-Budapest). L'aeroporto regionale si trova a 5 km di distanza dal porto.

Freihafen Bremen/Bremerhaven - Porto franco di Brema

Localizzazione Si tratta di due città-porto, di cui Bremerhaven si trova allo sbocco del fiume Weser in riva al Mare del Nord, mentre il porto di Brema, si trova a 70 km dal mare. Le due zone vengono considerate un unico porto franco per la vicinanza, la molteplicità dei servizi offerti e le connessioni fra loro.

Freihafen Hamburg - Porto franco di Amburgo

Localizzazione	Il porto franco si trova al centro del porto di Amburgo che è localizzato sul fiume Elba, a circa 100 Km di distanza dal Mare del Nord.
	<i>Freihafen Emden - Porto franco di Emden</i>
Localizzazione	Il porto franco di Emden si trova nel "Neuer Binnenhafen". Le navi raggiungono il porto Neuer Binnenhafen attraverso il fiume Ems, vicino al confine olandese. Il porto dispone di ottime connessioni ferroviarie, stradali e- attraverso il fiume Ems- di vie fluviali che collegano Emden con l'interno. Attraverso il canale Dortmund-Ems
	si raggiunge il Reno ed il Mare Nero.
	<i>Freihafen Kiel - Porto franco di Kiel</i>
Localizzazione	Il porto di Kiel si trova nell'estremo nord della Germania vicino al confine con la Danimarca. Si tratta di un importante nodo per il commercio per i paesi scandinavi e baltici. Tale porto non riveste una notevole importanza data la limitatezza dei servizi offerti, le cui attività si limitano alla vendita di attrezzatura e provviste utilizzate dalle navi di passaggio. Per questo motivo il porto franco non dispone di una superficie per lo stoccaggio o il trasbordo di beni.
	<i>Freihafen Cuxhaven - Porto franco di Cuxhaven</i>
Localizzazione	Il porto franco si trova all'interno dell'area portuale "Amerikahafen" del porto di Cuxhaven. La città si trova al nord della Germania nella Bassa Sassonia, alla foce del fiume Elba e del canale di Kiel, non distante da altri importanti porti tedeschi, come per esempio Brema ed Amburgo. I collegamenti sono ottimi: l'autostrada A 27 arriva direttamente al porto e le linee ferroviarie collegano Cuxhaven con altre importanti città tedesche.

Importazioni temporanee e campionari

Il regime dell'ammissione temporanea permette di importare all'interno dell'Unione Europea, in esonero totale o parziale dei dazi doganali, merci non comunitarie al fine di utilizzarle per molteplici fini: presentazione a fiere, saloni e congressi, materiale professionale (materiale di stampa, radiofonico, televisivo, cinematografico, materiale professionale necessario al compimento del lavoro di una persona che si reca all'estero per l'espletamento di una funzione predeterminata), merci che costituiscono campioni commerciali, merci importate a fini sportivi.

Tale regime permette l'importazione di merci in esonero dei dazi e delle imposte. Alla fine del periodo autorizzato, queste merci devono essere riesportate nel paese di provenienza.

Restrizioni alle importazioni

Nello scambio merci tra gli Stati membri dell'Unione Europea sono vietate limitazioni ai quantitativi oggetto di scambio. Sono ammesse, invece, delle restrizioni applicate per motivi del buon costume, dell'ordine pubblico e della sicurezza nonché per la tutela della salute e della vita degli esseri umani, animali e piante. Tali divieti e restrizioni vengono stabiliti, per la maggior parte, dall'art. 58, comma 2, del Codice Doganale e riguardano specialmente determinati tipi di alimentari, veicoli esclusi dall'omologazione CE, servizi finanziari ed assicurativi e qualifiche professionali. A questo riguardo, particolarmente significativa, anche per l'incidenza sui volumi complessivi dell'interscambio fra Germania e Italia, risulta la questione dei residui massimi ammessi di pesticidi nei prodotti dell'ortofrutta.

Per l'esportazione verso la Repubblica Federale Tedesca sono da osservare, in particolare,

- i regolamenti della Legge sui prodotti farmaceutici ed anestetici (Arznei- und Betäubungsmittelgesetz)
- le disposizioni sulle malattie epizootiche (tierseuchenrechtliche Bestimmungen)
- normative relative alla protezione contro le immissioni (immissionsschutzrechtliche Regelungen) quali trasporti di benzina, propellenti/ carburanti, prodotti chimici
- le disposizioni per la tutela dei beni culturali (Vorschriften zur Wahrung von Kulturgütern)
- le prescrizioni per la protezione dalla pirateria commerciale (Vorschriften zum Schutz vor Produktpiraterie).

Il regime di libertà degli scambi commerciali trova alcuni limiti nelle relazioni commerciali con paesi extra-U.E.

per prodotti soggetti a sorveglianza particolare. A tale proposito sono sottomessi ad autorizzazione, restrizioni o formalità i seguenti prodotti: prodotti tessili facenti parte dell'accordo multifibre; prodotti siderurgici e acciai; materiale di guerra, armi e munizioni; beni culturali e opere d'arte; prodotti farmaceutici; rifiuti; alcuni prodotti agro-alimentari e animali. Tali prodotti devono essere accompagnati, al momento della dichiarazione doganale da una licenza di importazione.

Peraltro, i prodotti di origine extra-comunitaria che sono importati da un altro stato membro dell'Unione Europea, circolano liberamente una volta entrati sul territorio tedesco, purché le formalità richieste (presentazione dei documenti d'importazione e pagamento dei diritti doganali) siano state effettuate al momento della loro entrata sul territorio doganale europeo.

Countertrade

Non si registrano pratiche di countertrade.

Approccio al mercato – normativa e requisiti tecnici - Documentazione richiesta

L'abolizione delle frontiere fiscali, tra i Paesi membri dell'Unione Europea, ha portato alla soppressione della maggior parte delle formalità e dei controlli relativi allo scambio delle merci.

Tuttavia, gli iter semplificati da seguire devono assicurare le seguenti funzioni:

- la sorveglianza delle norme fiscali riguardanti l'imposta sul valore aggiunto
- la realizzazione di statistiche del commercio estero ai sensi del Regolamento n. 3330/91 del 7/11/1991 e le successive modifiche n. 316/1 e L. 307/11

Fattura commerciale

L'unico documento richiesto per la regolarità dell'importazione negli scambi intra-comunitari è la fattura commerciale che deve riportare il numero identificativo e le comuni indicazioni relativamente alla merce di cui si tratta. Le fatture relative alla cessione di beni negli scambi intra-comunitari devono essere emesse in due esemplari; essere numerate ai sensi dell'art. 21 del D.P.PR. 633; e contenere, oltre alle comuni indicazioni, la precisazione che si tratta di operazioni non imponibili ai fini IVA (con il riferimento della relativa norma). Inoltre, esse devono riportare l'indicazione del numero di identificazione, ai fini IVA, attribuito al cessionario o committente dello Stato membro di appartenenza. L'impresa cedente deve quindi compilare l'elenco riepilogativo degli scambi intra-comunitari da inviare periodicamente in dogana.

Dal 2004 le dichiarazioni IVA mensili devono essere depositate presso l'ufficio fiscale responsabile entro il 10 del mese seguente. E' un termine perentorio che non può essere prorogato. Nel caso in cui la data non venga rispettata e la dichiarazione venga consegnata in ritardo l'ufficio fiscale calcolerà degli interessi di mora sul ritardo.

Nel caso in cui si fatturi con IVA tedesca - p.e. se la fornitura o il servizio avviene tramite una succursale autonoma tedesca - si devono evidenziare i dati seguenti sulla fattura per poter farla valere da parte del cliente ai fini IVA:

- nome e indirizzo sia del cliente sia del fornitore
- data della fattura
- descrizione della fornitura o del servizio
- partita fiscale o - in caso di una fornitura intracomunitaria – partita INTRASTAT
- numero unico della fattura
- data della fornitura o della prestazione
- aliquota dell'imposta e l'importo della stessa

In caso di una eventuale esenzione dall'imposta dev'essere citata esplicitamente. La dizione corretta da utilizzare dovrebbe essere: steuerfreie innergemeinschaftliche Leistung

Fattura consolare

La fattura consolare non è più richiesta nella Repubblica Federale Tedesca.

Certificazioni attestanti l'origine

Non è richiesta alcuna certificazione per i prodotti provenienti da altri Paesi membri dell'Unione Europea.

Documenti speciali

Gli unici documenti da includere nei carichi sono quelli riguardanti le specifiche tecniche relative ai prodotti ed al loro uso. Si rimanda pertanto al paragrafo 5.1.3 della presente pubblicazione

Documenti di trasporto

E' previsto l'impiego di una dichiarazione di scambio tra gli stati membri dell'Unione Europea ai fini dell'assicurazione di due importanti funzioni:

- la realizzazione di statistiche per il commercio estero;
- la sorveglianza delle norme fiscali riguardanti l'Imposta sul Valore Aggiunto.

Ai fini della compilazione di statistiche per il commercio estero, il mittente è tenuto a denunciare, entro e non oltre il mese successivo alla partenza delle merci, l'esportazione dei prodotti direttamente ad un punto di dogana oppure all'ufficio nazionale di statistica, utilizzando il modulo INTRA standardizzato oppure un modulo specifico di denuncia, per consentire all'ente preposto il pareggio trimestrale dei valori inter scambiati nei confronti dei fatturati denunciati nell'ambito del sistema fiscale dei valori aggiunti. Non è comunque necessario denunciare le merci aventi un valore inferiore a 1000 euro oppure un peso inferiore a 1.000 kg.

Tale dichiarazione riprende l'insieme dei movimenti delle merci comunitarie (o delle merci provenienti da Paesi terzi per le quali sono stati pagati dazi e imposte) che circolano da uno stato membro dell'UE ad un altro stato membro, ed in particolare:

- gli scambi intra-comunitari di prodotti sottomessi ad accise;
- le merci importate nella Repubblica Federale Tedesca, per le quali sono già stati pagati dazi e imposte, e che sono spediti verso un altro stato membro;
- le merci comunitarie spedite da uno stato membro A a destinazione di uno stato membro B dal quale sono esportate. Nello stato A deve essere depositata una dichiarazione di spedizione e nello stato B una dichiarazione di introduzione.

La dichiarazione non considera:

- gli scambi tra gli stati membri di merci provenienti da Paesi terzi e circolanti sotto il regime del transito esterno;
- i beni suscettibili di beneficiare d'ammissione temporanea (spedizioni per fiere, test, etc.);
- le vendite a distanza il cui luogo di consegna è in Germania;
- i campioni gratuiti.

Tra i documenti di trasporto è diventato praticamente superfluo il modulo "T2". Lo stesso è richiesto soltanto nel caso in cui le merci vengono trasportate attraverso la Svizzera o il Liechtenstein.

Per quanto riguarda, invece, l'importazione nell'Unione Europea di merci provenienti da un terzo paese, sono riscossi dazi e diritti ed è richiesto il certificato di circolazione "T1"

Per il trasporto all'interno della Comunità di merci indicate nell'elenco delle merci in esportazione soggette a restrizione, (come ad es. armi, munizione, materiale d'armamento) è richiesto uno specifico documento intra-comunitario di accompagnamento merci.

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – costituzione dei società a partecipazione straniera

Come membro dell'Unione Europea, la Germania non pone restrizioni di alcun tipo per la costituzione di società a partecipazione di persone fisiche o giuridiche di altri paesi membri dell'Unione, che hanno esattamente gli stessi obblighi e diritti.

Per iniziare a svolgere un'attività autonoma è sufficiente registrare l'attività (Gewerbe) presso l'ufficio competente (Gewerbeamt o Gewerbeameldestelle) del comune in questione. L'operazione è rapida e costa poco, ma è necessario andare di persona. L'ufficio trasmette automaticamente i dati della nuova attività ad altre istituzioni interessate, quali l'ufficio tasse (Finanzamt), l'Ente di sorveglianza (Gewerbeaufsichtsamt), le Camere dell'Industria e del Commercio (Industrie- und Handelskammer) o le Camere dell'Artigianato (Handwerkskammer).

Per accedere a particolari attività, quali per esempio il commercio di generi alimentari o di prodotti pericolosi, è necessario essere in possesso dei relativi attestati di idoneità professionale, documenti sanitari ecc. Informazioni dettagliate sui documenti necessari vanno richieste al Gewerbeamt locale. Per lo più i liberi professionisti, quali medici, avvocati, architetti, ricercatori, scrittori, artisti, contadini, possono svolgere l'attività senza registrarsi presso il Gewerbeamt. Si consiglia di rivolgersi in ogni caso a consulenti esperti.

Chi intenda fondare una società in nome collettivo (Offene Handelsgesellschaft - OHG), una società a responsabilità limitata (Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH), una società in accomandita (Kommanditgesellschaft - KG) è tenuto a iscrivere e a registrarne lo statuto, la ragione sociale, il nome dei soci ecc. al Registro delle Società (Handelsregister), che si trova presso la Pretura (Amtsgericht) locale. Dal primo novembre 2008 è stato riformato il diritto della srl ed è entrata in vigore la legge denominata MoMIG che modernizza quella precedente al fine di facilitare la costituzione di una società a responsabilità limitata. E' nata una nuova forma societaria denominata società di impresa (Unternehmergesellschaft; UG) con limitazione di responsabilità (haftungsbeschränkt).

Una delle principali novità di quest'ultima consiste nel fatto che per la sua costituzione è sufficiente un capitale sociale di un euro. Il 25% degli utili realizzati aumentano annualmente il capitale sociale fino ad arrivare al totale di 25.000 Euro quindi la somma prevista per una classica società a responsabilità limitata. Anche i provvedimenti burocratici per la costituzione delle società sono stati semplificati, con la possibilità di utilizzare un semplice verbale notarile al posto della redazione dello statuto, nel caso in cui il numero di soci non sia superiore a tre. Di conseguenza si sono ridotti anche i costi della costituzione da circa 500 a 200 Euro. L'inserimento della nuova impresa nel registro è stato accelerato in quanto avviene dal 1 gennaio 2009 online.

Lo statuto di una società per azioni (Aktiengesellschaft - AG) deve essere autenticato da un notaio e registrato presso lo Handelsregister: Il versamento del capitale sociale avviene attraverso il rilevamento di azioni da parte dei soci fondatori. Il capitale sociale minimo è di 50.000 euro. Non è legittima la distribuzione iniziale delle azioni contro un pagamento

inferiore al valore nominale. Gli organi della società per azioni devono essere nominati al momento della fondazione.

Dal mese di ottobre 2004 esiste la possibilità di fondare una "Societas Europea" S.E. - società per azioni europea. Questo nuovo modello societario è stato creato onde facilitare alle imprese di operare in diversi Paesi europei. La forma transnazionale di società per azioni europea può essere costituita dalla fusione di imprese nazionali, dall'istituzione di una holding o di una affiliata comune che abbiano un capitale sociale di almeno centoventi mila euro. Da la possibilità di scegliere tra una struttura monistica e dualistica e la società beneficerebbe di agevolazioni fiscali. In Germania è entrata in vigore in data 29.12.2004 la legge per l'introduzione della Società europea.

Contatti utili; le Camere di Commercio (Industrie- und Handelskammer <http://www.ihk.de>), la Camera dell'Artigianato locale (Handwerkskammer), l'ufficio delle tasse (Finanzamt <http://www.bzst.bund.de>), le associazioni di settore (<http://www.verbaende.com>), le assicurazioni sanitarie, i sindacati (<http://www.dgb.de>) ecc.

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti –Doppie imposizioni

La Germania e l'Italia hanno firmato il 18 ottobre 1989 a Venezia una nuova convenzione fiscale destinata a evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sui redditi e volta a prevenire l'evasione e la frode fiscale. La convenzione del 1989 è stata ratificata con legge n. 459 del 24.11.1992, pubblicata sulla GU n.280, s.o., del 27.11.1992 ed è entrata in vigore il 26 dicembre 1992.

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – link utili

Attività imprenditoriali svolte da soggetti esteri

Camere di Commercio o la Camera dell'Artigianato locale: <http://www.ihk.de>

Ufficio delle tasse: <http://www.bzst.bund.de/>

Associazioni di settore: <http://www.verbaende.com>

Agevolazioni per gli investitori esteri

Ministero Federale per l'economia: <http://www.bmwi.de>
(ampia documentazione sui programmi di incentivi)

Germany Trade and Invest: <http://www.iic.de/>
(informazioni per gli incentivi e gli aiuti tecnici agli investimenti nonché sui mercati esteri)

KfW Mittelstandsbank: <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>
(un'istituzione pubblica che gestisce fondi per gli investimenti)

Banca Europea per gli Investimenti <http://www.eib.org>
(programmi gestiti dalla Banca Europea)

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – normativa

Gli investimenti in provenienza da paesi dell'Unione Europea sono liberi, le norme valide per gli investitori locali si applicano a tutti gli investitori della UE. Eventuali casi di discriminazione possono essere denunciati alle istituzioni dell'Unione. Si consiglia di rivolgersi all'ICE.

Di seguito vengono indicati i principali programmi di sostegno agli investimenti che, come appena detto, valgono sia per gli investitori tedeschi che per quelli stranieri.

Il contributo dai fondi strutturali per lo sviluppo regionale ammontava nel periodo 2000-2006 a 257 miliardi di euro e nel periodo 2007 – 2013 a 308 miliardi di euro, la cifra si è più che triplicata rispetto agli anni novanta. Nel periodo 2000 – 2006 ben 60 regioni con un Pil inferiore al 75% degli Paesi membri della Unione Europea hanno ricevuto fondi strutturali. Per il periodo in corso (2007-2013) è stato introdotto il termine "Regione convergenza". I fondi vengono messi a disposizione per la ricerca e lo sviluppo tecnologico, l'innovazione e iniziativa imprenditoriale, la società informativa, le iniziative per lo sviluppo regionale e per l'offerta di servizi per la creazione di nuovi posti di lavoro e l'ambiente. In Germania rientrano i Nuovi Länder ed il distretto di Lüneberg in Bassa Sasonia nei criteri.

Il governo federale ha partecipato nel corso degli anni '90 con cifre enormi: fino ad oggi sono stati trasferiti 1.250 miliardi di Euro, corrispondente ad una somma annua pari al 4% del PIL. Tra il 1992 e il 1996, per esempio, ha messo a disposizione solo per l'industria contributi per circa 80mila miliardi di euro, contributi pari a quelli messi a disposizione del settore da Italia, Francia e Gran Bretagna messe insieme. Più di 53 miliardi sono stati trasferiti per progetti d'infrastruttura (autostrade, canali, porti, aeroporti regionali ecc.) Per il periodo 2005 fino al 2019 è prevista la messa a disposizione di altri 156 miliardi di Euro.

Nei nuovi Länder il massimo contributo possibile è del 50% per le piccole imprese ed il 40% per le medie, aliquote che nelle grandi aree urbane sono ridotte rispettivamente del 35% e del 25%. In Germania occidentale solo poche zone, relativamente depresse, hanno accesso a contributi agli investimenti tra il 27,5% ed il 10%.

Gli incentivi fiscali, validi, per lo più, su tutto il territorio federale, comprendono crediti o sgravi d'imposta dal 10% al 20% della somma investita, tassi di ammortamento accelerati, la riduzione fino al 50% dell'imponibile sugli utili reinvestiti. Oltre ai fondi regionali UE di cui sopra, sovvenzioni agli investimenti sono previste da svariati programmi per incentivare la ricerca e lo sviluppo. Crediti preferenziali e sovvenzioni a fondo perduto sono messe a disposizione soprattutto per le piccole e medie imprese e per investimenti in ricerca e sviluppo, per la protezione ambientale, e per le spese di avviamento. Esistono anche programmi di garanzie sui crediti ricevuti, gestiti dalla banca centrale federale e da quelle dei Länder, dalla KfW-Mittelstandsbank e dalla Banca Europea per gli Investimenti.

Soprattutto nei nuovi Länder, hanno un ruolo importante i numerosi programmi di sostegno per l'assunzione di disoccupati, che possono arrivare a coprire fino al 90% del salario totale per i primi 12 mesi, per una quota massima del 10% della forza lavoro. Va sottolineato che la struttura federale del paese rende fondamentale il contatto attivo con istituzioni diverse, a livello nazionale e dei Länder.

Un'ampia documentazione introduttiva, anche in inglese, riguardo ai programmi di incentivi agli investimenti è disponibile presso il Ministero Federale per l'economia: <http://www.bmwi.de/>

È consigliabile procurarsi informazioni anche dai governi dei singoli Länder, tra cui negli ultimi anni si è sviluppata una marcata concorrenza per attirare capitale. Una lista di indirizzi web dei Länder è fornita nel capitolo 8.3 di questa guida paese.

Un importante centro di coordinamento e di informazione per gli incentivi e gli aiuti tecnici agli investimenti nei nuovi Länder è l'agenzia Germany Trade and Invest <http://www.iic.de/>

In pratica il sistema di incentivi agli investimenti è realizzato soprattutto da due organismi federali di diritto pubblico: La Deutsche Ausgleichsbank (DtA) e la Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) i quali si sono riuniti nel 2003 alla "Die Mittelstandsbank" (Banca per le PMI). La Sede si trova a:

KfW Mittelstandsbank

Palmengartenstr. 5-9

60325 Frankfurt

Telefon: +49 (0)69 7431-0

Telefax: +49 (0)69 7431-2944

E-Mail: infocenter@kfw-mittelstandsbank.de

La KfW – Mittelstandsbank è un'istituzione pubblica che gestisce fondi per gli investimenti, quali crediti privilegiati, fondi di avviamento, programmi per la protezione ambientale. Gli svariati programmi di sostegno si rivolgono soprattutto alle piccole e medie imprese attive nell'edilizia, nella ricerca tecnologica e nella protezione ambientale. Inoltre esiste un nuovo programma, il "credito aziendale". Questo programma prevede agevolazioni per investimenti in materia di acquisto terreni ed edifici, di macchinari ecc. ed è riservato per fondatori di una azienda, per liberi professionisti e per imprese con un fatturato inferiore a 500 milioni di Euro.

Dal 2005 concede crediti solo in base all'affidabilità della ditta richiedente: infatti mentre in passato per tutti i crediti agevolati veniva applicato un tasso unico del 5,5%, adesso il tasso d'interesse varierà dal 4,30% per le aziende più affidabili al 7,15% per quelle più deboli. In passato si è verificata una crescente titubanza delle Banche a concedere tali crediti, a causa del fatto che erano proprio loro a sopportare una parte del rischio e che il tasso finora in vigore non copriva in molti casi il rischio connesso. La nuova impostazione dei tassi d'interesse sui crediti agevolati aprirà la via per il conferimento di un credito agevolato anche alle ditte a rischio più elevato, seppure al prezzo di un aumento dei costi di finanziamento.

Ampia documentazione, anche in inglese, è reperibile sul sito al seguente indirizzo:

<http://www.kfw-mittelstandsbank.de>

La richiesta per il finanziamento di un progetto deve essere presentata alla Banca di cui un'impresa si serve di preferenza (Hausbank).

Si ricorda, inoltre, la rilevanza dei programmi gestiti dalla Banca Europea per gli Investimenti (<http://eib.europa.eu/>).

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – regolamentazione degli investimenti di portafoglio

Il mercato finanziario tedesco è di gran lunga il maggiore dell'Europa continentale e il quarto al mondo, dopo quello degli USA, del Giappone e della Gran Bretagna. Con l'unificazione monetaria europea, Francoforte, sede della maggiore borsa dell'area dell'Euro e della Banca Centrale Europea, consolida la propria posizione come uno dei centri di transazioni e servizi finanziari più importanti del mondo. Francoforte è il perno finanziario dell'area dell'euro ed è probabile che il suo ruolo come centro finanziario tenda a consolidarsi, in virtù della sua posizione vantaggiosa rispetto a Londra, rimasta per il momento al di fuori dell'unificazione monetaria.

La vicinanza ed i legami economici e culturali tradizionalmente forti con i mercati emergenti dell'Europa Centro-orientale fanno della Germania un luogo ideale per gestire programmi di investimento verso questi paesi, avvantaggiandosi di consulenze qualificate e molteplici canali di comunicazione informale.

A partire dagli anni '80 il contesto legislativo del mercato finanziario tedesco è stato rinnovato interamente come reazione alla globalizzazione delle transazioni finanziarie, alla rivoluzione tecnologica ed all'accelerazione dell'integrazione europea. Sono state introdotte varie misure di deregolarizzazione e di facilitazione per

l'accesso al mercato dei capitali. La riserva minima obbligatoria sui depositi bancari è stata fortemente ridotta, sulle operazioni di riporto addirittura annullata, fatto che ha attirato da Londra a Francoforte quote sostanziali di questo segmento di mercato. L'organo statale di controllo sul mercato dei titoli e dei derivati è il "Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel" istituito nel 1995, con sede a Francoforte. Esso si occupa di perseguire e prevenire l'*insider trading*, controlla il rispetto dell'obbligo di registrazione delle transazioni finanziarie, delle regole relative alla pubblicazione di informazioni sulle imprese quotate in borsa, dei codici di comportamento delle imprese che offrono servizi in borsa. Sulla sua homepage si trovano informazioni dettagliate sulla regolamentazione in vigore.

L'ente di controllo sulla borsa di Francoforte è la Hessische Börsenaufsicht (www.boersenaufsicht.de), responsabile di controllare i processi di formazione dei prezzi, di compiere indagini sulle infrazioni alle leggi e ai regolamenti della borsa, di sviluppare misure preventive e di controllare lo svolgimento regolare degli organi della borsa. Inoltre la Hessische Börsenaufsicht certifica la qualificazione degli agenti di borsa e controlla il rispetto delle norme relative all'accesso alla borsa.

La borsa di Francoforte gestita dalla società Deutsche Börse AG (www.deutsche-boerse.com), è dotata di infrastrutture all'avanguardia. Il mercato di cassa è accessibile in modo decentrato da diversi punti in Europa, Estremo Oriente e USA attraverso il sistema Xetra: (www.xetra.de).

Altre borse si trovano a Stoccarda (www.boerse-stuttgart.de), Monaco (<http://www.bayerischeboerse.de>), Berlino (www.berlinerboerse.de), Brema (www.boerse-bremen.de), a Düsseldorf (www.rwb.de) ed ad Hannover (www.boerse-hannover.de), dove si trova anche una borsa specializzata sulle operazioni a termine su merci (<http://www.rmx.eu/cnth/>).

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – Restrizioni e incentivi agli investimenti esteri

Non esistono restrizioni agli investimenti provenienti da altri paesi dell'Unione Europea. I numerosi programmi di incentivazione agli investimenti, descritti qui sopra, sono strutturalmente aperti anche agli investitori provenienti da altri paesi dell'Unione Europea. Eventuali casi di discriminazione sono perseguibili dalle istituzioni dell'Unione.

Approccio al mercato – normativa sugli investimenti – Trasferibilità all'estero di profitti e capitali

I profitti e i capitali sono illimitatamente trasferibili verso i Paesi membri dell'Unione Europea, a condizione di rispettare la legislazione fiscale tedesca.

Approccio al mercato – sistema distributivo pubblicità

La caratteristica fondamentale del sistema distributivo tedesco è la concentrazione, che è già ora superiore alla media europea e presenta tendenze all'accentuazione. La debolezza del mercato ha portato ad un alto numero di fallimenti e di fusioni, determinando una crescita della grande distribuzione verso una situazione oligopolistica. In particolare nei nuovi Länder, dove in precedenza la struttura di distribuzione era praticamente inesistente, il mercato è completamente dominato dai grandi gruppi.

L'Ufficio Federale dei Cartelli interviene solo raramente per frenare questo trend. Il trend verso la concentrazione è stato favorito anche dal prolungamento dell'orario di apertura dei negozi.

Un altro fenomeno in crescita è lo sviluppo delle filiali, che secondo esperti del sistema distributivo rappresenta il futuro del settore, poiché permette una logistica verticale insieme ad una grande flessibilità dell'offerta secondo le specifiche esigenze di mercato.

Gli ipermercati forse non creano un ambiente piacevole per il compratore, ma i dati degli ultimi anni dimostrano una forte crescita del sistema. Lo stesso si può dire dei discount e cash&carry. Nonostante il forte potere di acquisto medio dei consumatori tedeschi, una fetta molto ampia del mercato presenta comportamenti di acquisto caratterizzati da una marcata sensibilità ai prezzi.

Già dal 2007 il fatturato del commercio al dettaglio subisce una flessione continua in termini reali: dell'1,5% nel 2007, dello 0,4% nel 2008 e nei primi nove mesi dell'anno in corso addirittura del 2,0%. Nel periodo

gennaio – agosto 2009 il commercio al dettaglio di prodotti alimentari, bevande e tabacco è calato dell'1,7%; di articoli non-food dell'1,9%.

Il commercio dei generi alimentari e delle bevande nel 2008 (incl. il Discounter Aldi) ha riportato vendite per 139,2 miliardi di euro con un aumento dell'5,7% (nominale) rispetto all'anno precedente. Il discounter Aldi ha realizzato un fatturato di 28,8 miliardi di euro, pari ad un aumento del 6,7%. Nonostante l'andamento debole del riparto non-food, un punto di forza negli ultimi anni. Le azioni di vendita dal televisore fino agli attrezzi per il giardino non ha più attirato l'attenzione dei clienti come una volta, inoltre il commercio specializzato è in grado di fare le stesse offerte convenienti in termini di prezzi, offrendo in più una serie di servizi.

Le quote di mercato delle principali forme di distribuzione per il food sono le seguenti: supermercati 32,9 % (56,2 mld. €); discounter 48,5% (67,5 mld. €) di cui il 43% realizzato da Aldi 17,1%, alimentari al dettaglio 9,0% (15,4 mld. €); drugstore 8,4% (14,8 mld. €); grandi magazzini 5,9% (8,2 mld. €); mercati self-service specializzati in bevande 3,4% (5,8 mld. €); cash & carry 5,4% (9,2 mld. €).

La crescita delle catene di negozi (filiali o franchising) ha raggiunto, particolarmente nelle grandi città, livelli tali da ridurre il commercio al dettaglio specializzato di medie dimensioni ad un ruolo di nicchia.

Il numero dei punti vendita nel comparto generi alimentari di piccola dimensione si è ridotto ulteriormente, mentre quelli dei supermercati e degli discounter aumenta sempre più. Complessivamente il numero dei punti vendita è diminuito del 4,6% a 42.850. Questo sviluppo è il risultato della guerra dura sui prezzi causata dallo scetticismo dei clienti di fronte all'euro, dall'espansione ulteriore dell'area di vendita, la scarsa propensione all'acquisto da parte dei consumatori.

La vendita per corrispondenza, che in Germania ha una forte tradizione soprattutto nel settore tessile/abbigliamento, presenta una situazione di accresciuta concorrenza, a causa dell'entrata sul mercato di nuovi cataloghisti specializzati e di concorrenti stranieri. Il gigante Otto-Versand ha reagito acquistando gruppi minori.

I discounter più importanti nel commercio alimentare tedesco sono: Aldi (24,1 mld. di euro), Lidl (15,0 miliardi di euro), Penny (6,8 mld. di euro), Plus (dal 1.1.2009 appartiene a "Netto") (6,6 mld. di euro). Con il 36,8% del numero totale degli outlets realizzano il 48,5% del fatturato complessivo del ramo. I più grandi fornitori sono le cooperative "Henkel Gruppe", "Maxingvest AG", "Südzucker Gruppe". I 50 più grandi fornitori realizzano il 91% del volume d'affari degli esercizi al dettaglio.

Circa un quarto di tutti gli acquisti della grande distribuzione organizzata del commercio alimentare vengono effettuati tramite "Einkaufs- o Verrechnungskontore" (centrali di acquisto). Una posizione dominante nel settore alimentare assume Markant (16,4 miliardi di euro di fatturato); nel settore dei cosmetici la D.W.V. Anche nel sistema moda-abbigliamento le centrali di acquisto rivestono un'importanza crescente.

Le cooperative di acquisto più importanti sono EDEKA, Metro e REWE. Queste, dato che i piccoli dettaglianti soffrono sotto la pressione della crescente competizione sui prezzi causata dalle fusioni e dall'espansione delle superfici di vendita, cominciano a creare proprie reti di filiali. REWE, per esempio, è ormai diventato la filiale più importante nel settore alimentare. Il franchising ha segnato nel corso degli anni '90 tassi di crescita di oltre il 20% annuo.

I top ten della grande distribuzione (dati 2008):

Nome	Fatturato totale (in milioni Euro)	variazione in % 08/07
Edeka	37.606	2,58
Metro	31.575	-0,96
REWE	29.580	4,84
Schwarz	26.500	5,79
Aldi	24.500	0,93
Tengelmann	13.991	-2,64
Karstadt	8.800	1,73
Lekkerland	7.878	0,54
Schlecker	5.115	-5,03
Globus	3.942	8,54

I top ten dei venditori al dettaglio di food (dati 2008):

Nome	Fatturato totale (in milioni Euro)	variazione in % 08/07
Edeka	33.934	4,3
REWE	24,678	7,0
Schwarz	21.495	5,8
Aldi	19.824	0,9
Metro	13.636	-6,6
Tengelmann	8.533	-2,7
Lekkerland	7.799	1,3
Schlecker	4.757	-18,9
dm-Drogeriemarkt	3.025	11,4
Norma	2.550	2,6

La struttura dei media, come veicolo di promozione, è in Germania diversa da quella italiana. La quota percentuale di investimenti pubblicitari destinati alla stampa ed ai periodici è in Germania superiore di oltre il 50% a quella italiana. Anche la pubblicità nei cinema presenta una quota superiore a quella italiana. Invece la quota della pubblicità televisiva è nettamente inferiore.

Oltre agli 82 milioni di consumatori residenti in Germania, una campagna pubblicitaria in tedesco può rivolgersi anche al mercato austriaco, a buona parte di quello svizzero e alle minoranze di lingua tedesca residenti nei Paesi vicini (Italia, Francia, Belgio, Polonia). Nel complesso il gruppo dei consumatori di lingua tedesca sfiora i 100 milioni ed è di gran lunga il più importante in Europa. Tenendo conto anche delle forti discrepanze culturali e dei comportamenti di acquisto tra la Germania occidentale e i nuovi Länder orientali, una campagna per il mondo di lingua tedesca va quindi pianificata accuratamente ed è consigliabile affidarne integralmente l'organizzazione ad agenzie locali.

In Germania i media stampati sono caratterizzati dalla larghissima diffusione di quotidiani e riviste popolari (Bild-Zeitung, innumerevoli a livello locale), con un target nettamente diviso da quello dei giornali di alto livello culturale. I quotidiani a target elevato e a distribuzione nazionale più importanti sono: **Frankfurter Allgemeine Zeitung, Handelsblatt, Süddeutsche Zeitung, Frankfurter Rundschau, die Welt**. A questi si affianca una forte struttura di media stampati a livello regionale. Per la ricerca di personale qualificato è rilevante anche il settimanale **die Zeit**.

Il mercato televisivo è segnato da una forte presenza di emittenti pubbliche a livello nazionale (ARD, ZDF) e di ogni singolo Land. Anche le reti pubbliche offrono spazi pubblicitari a condizioni simili a quelle private.

Il sistema fieristico, (vedi capitolo Informazioni utili; sistema fieristico locale della guida) estremamente sviluppato, è un veicolo irrinunciabile per la promozione di prodotti e servizi specializzati, tenendo conto anche della rilevanza a livello europeo di molte delle fiere che si svolgono in Germania.

Finanziamenti e servizi - Finanziamenti di Organismi internazionali

Banche di sviluppo

La Germania è membro della Banca Mondiale (WB), della Banca europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (EBRD), e membro non regionale della Banca Africana di Sviluppo (AfDB), della Banca Inter-Americana di Sviluppo (IADB) e della Banca Asiatica di Sviluppo (ADB).

Unione Europea

La Banca Europea d'Investimento (BEI)

La BEI è un'istituzione finanziaria autonoma creata nel 1958 per favorire l'integrazione, lo sviluppo equilibrato e la coesione economica e sociale dei paesi membri. A tal fine la BEI finanzia investimenti nei paesi membri conformi agli obiettivi dell'UE. Al di fuori dell'UE, la BEI applica le condizioni finanziarie degli accordi conclusi nel quadro della politica europea di aiuto e cooperazione allo sviluppo.

Modalità di Intervento

- Prestiti individuali: tale forma di finanziamento è destinata soltanto ai progetti di grandi dimensioni (superiori a 25 milioni di Euro), conclusi direttamente con il promotore o con un intermediario finanziario.
- Prestiti globali: sono finanziamenti destinati a progetti di piccola e media dimensione (inferiori ai 25 milioni di Euro). I soggetti privati potranno richiedere il finanziamento alle banche intermediarie locali beneficiarie delle linee di credito BEI.

Operatività della BEI in Germania

<http://www.eib.org/projects/loans/regions/index.htm> <http://www.eib.org/projects/loans/regions/european-union/index.htm?lang=-de>

All'Unione Europea la Bei ha messo a disposizione prestiti per un ammontare di 18,3 miliardi nei primi 5 mesi del 2009 di cui il 10,4% a favore della Germania (1,9 miliardi). Nell'arco 2005-2009 i prestiti erogati sono stati pari al 216 miliardi di cui il 15,6% destinato alla Germania.

I prestiti individuali sono stati erogati per progetti riguardanti i settori dell'energia, per progetti relativi alla gestione dell'infrastruttura urbana e delle acque e dei rifiuti, per progetti di ricerca, di sviluppo ed innovazioni.

BEI
100, Bd. Konrad Adenauer
L – 2950 Lussemburgo
Tel. 0035243791
www.eib.org
info@eib.org

Per informazioni generali:
Information and Communications Department
100, Boulevard Konrad Adenauer
L – 2950 Luxembourg

"Information Desk",
Tel:352.43.79.31.22
Fax:352.43.79.31.89
e-mail: info@eib.org

Dipartimento in Italia
via Sardegna n. 38
Roma 00187

Tel: +39.06.471.91
Fax:+39.06.42.87.34.38

Ufficio BEI c/o Berlino
Lennestrasse, 17
D - 10785 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 59004790
Fax: +49 (0) 30 59004799

Per ulteriori informazioni: www.eib.org

Strumenti operativi per l'internazionalizzazione dell'impresa in Germania

European Investment Fund

L'European Investment Fund (EIF), è un'istituzione finanziaria specializzata dell'Unione Europea costituita con l'obiettivo di favorire, in coerenza con gli obiettivi comunitari, la diffusione dell'innovazione, la creazione di occupazione e lo sviluppo regionale attraverso la costituzione di fondi per finanziare il venture capital di supporto alle PMI.

Per informazioni contattare:

43, avenue J.F. Kennedy
L-2968 Luxembourg
LUXEMBOURG
Tel : +352-42 66 88 – 1
Fax : +352-42 66 88 - 200
<http://www.eif.eu.int/>

Bureau de Rapprochement des Entreprises (Bre)

BRE è una Rete creata dall'UE al fine di favorire la cooperazione transnazionale tra le piccole e medie imprese (PMI). Grazie al Bre le PMI possono facilmente pubblicizzare le loro offerte e domande di cooperazione, le quali possono essere di tre tipi:

- commerciale;
- finanziario;
- tecnico/produttivo.

I compiti dei Bre sono quelli di promuovere e diffondere le opportunità che essi offrono alle PMI; sostenere le imprese che cercano un partner a livello transregionale o transnazionale; ed infine sostenere le imprese durante la fase di negoziazione dell'accordo di cooperazione.

Per ulteriori informazioni contattare:

COMMISSIONE EUROPEA

DG Imprese/ B/ 2 BRE

200, rue de la Loi – G—1 1/120 - B-1049 Bruxelles

Tel. +32-2-740.02.72 - Fax +32-2-296.29.04

E-mail: bre-helpdesk@dg23.cec.be

Http://bre.cec.eu.int

Business Cooperation Network (Bc-Net)

Bc-Net è una Rete di consulenti e intermediari creata dall'UE per fornire assistenza alle PMI nella ricerca di partners a livello nazionale e internazionale.

Le PMI di un Paese membro della Rete non hanno diretto accesso al Bc-Net, pertanto esse devono necessariamente rivolgersi a un consulente o a un intermediario appartenente alla Rete.

I consulenti della Rete possono essere organismi privati o pubblici specializzati nella cooperazione tra imprese che può riguardare tutti i tipi di attività e tutti i tipi di cooperazione (finanziaria, commerciale, industriale e tecnologica).

Per ulteriori informazioni contattare:

COMMISSIONE EUROPEA

DG Imprese/ B/ 2 BC-NET

200, rue de la Loi – G—1 1/120 - B-1049 Bruxelles

Tel. +32-2-740.02.73 - Fax +32-2-296.29.04

E-mail: bcnet-helpdesk@dg23.cec.be

Http://bre.cec.eu.int

Euro Info Centres (Eic)

Gli Euro Info Centres, o Eurosportelli, sono stati creati per informare, assistere e consigliare le aziende su tutte le materie comunitarie e su quelle che riguardano altri Paesi europei.

I loro compiti sono di:

- fornire informazioni aggiornate sulla legislazione comunitaria, le normative nazionali e le pratiche commerciali di un altro paese per uno specifico settore di interesse;
- assistere e orientare le PMI nella ricerca di un partner;
- offrire assistenza nel reperire i mezzi necessari per lo sviluppo delle imprese;
- favorire l'accesso ai programmi di ricerca e sviluppo tecnologico europei e la partecipazione ai bandi di gara riguardanti appalti pubblici;
- offrire servizi per conoscere le nuove legislazioni comunitarie in tutte le materie di competenza della Comunità.

Per ulteriori informazioni nonché per ottenere un elenco degli Eurosportelli contattare:

COMMISSIONE EUROPEA

DG Imprese ; Direzione B - Promozione dell'imprenditorialità e delle PMI; Cooperazione tra imprese, reti e partnership
Tel (capo unità) 52475/62673
<http://www.europa.eu.int/comm>

EURO INFO CENTRE DI MILANO

Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano
Via Camperio, 1 - 20123 Milano
Tel: 02/85155243 - Fax: 02/85155308
www.eurosportello.com

Europartenariato

L'Europartenariato consiste nell'organizzazione di manifestazioni, 2 volte l'anno della durata di 2-3 giorni, durante le quali gli imprenditori locali alla ricerca di cooperazione transnazionale incontrano imprenditori di altre regioni europee con i quali stabilire legami di collaborazione.

L'obiettivo principale dell'Europartenariato è infatti quello di stimolare la collaborazione tra PMI di regioni e gruppi di regioni con problemi di sviluppo e PMI di altre regioni dell'UE e dei Paesi terzi.

Per ulteriori informazioni contattare:

COMMISSIONE EUROPEA

DG Imprese; Europartenariat
200, rue de la Loi – G—1 1/120 -B-
1049 Bruxelles - Fax +32-2-295.17.40
DG Politica Regionale – Europartenariat
200, rue de la Loi – CSM2 03/93 - B-1049 Bruxelles

Finanziamenti e servizi - Iniziative SIMEST – Mediocredito

La Simest, istituita nel 1990 con la legge 100, ha "finalità di promozione e sostegno finanziario, tecnico, economico ed organizzativo di specifiche iniziative di investimento e di collaborazione commerciale ed industriale all'estero da parte di imprese italiane, con preferenza per quelle di medie e piccole dimensioni, anche in forma cooperativa, comprese quelle commerciali, artigiane e turistiche".

Recentemente il decreto legislativo 143/98 ha razionalizzato la normativa in materia di commercio estero apportando così modifiche sostanziali all'attività della SIMEST e concentrando presso di essa tutte le agevolazioni per le attività delle imprese italiane all'estero con un ampliamento degli strumenti di intervento.

Gli incentivi nazionali per l'internazionalizzazione delle imprese gestite dalla SIMEST sono:

Legge 143/98 (ex L. 227/77) AGEVOLAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (DECRETO LEGISLATIVO

L'agevolazione consente alle imprese esportatrici italiane di offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi di interesse competitivi.

Modalità di intervento: contributo c/interessi, fino all'85% dell'importo della fornitura, ma non oltre il 100% del valore dei beni e servizi della quota italiana.

Legge 394/81 che eroga finanziamenti per la penetrazione commerciale in Paesi diversi da quelli U.E.

Modalità di intervento: finanziamento agevolato fino ad un massimo dell'85% delle spese globali previste dal programma di penetrazione commerciale per un importo comunque non superiore a 2.065.000,00 €.

Legge 100/90, istitutiva della SIMEST Spa promuove e sostiene l'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso la costituzione di Joint Venture in paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Modalità di intervento: acquisizione diretta, fino ad un massimo del 25%, da parte della SIMEST di partecipazione al capitale della impresa mista (la quota acquisita dovrà essere ceduta entro 8 anni dall'acquisizione stessa a prezzo non inferiore alle condizioni di mercato), finanziamento agevolato, copre fino al 90% del controvalore in euro della quota di partecipazione italiana al

capitale dell'impresa estera fino al 51% del capitale di quest'ultima

Legge 100/90 - Fondo di venture capital Per supportare gli investimenti in aree strategiche quali, ad esempio, Cina, Federazione Russa, Mediterraneo, Africa, Medio Oriente, i Balcani e America Centrale e Meridionale

Modalità di intervento: Tale Fondo consente una partecipazione (SIMEST + Fondo di Venture Capital) fino a un massimo del 49% delle imprese estere.

Funzione Promozione:

Tel. +39 0668635351

Fax +39 0668635404

Responsabile Dott. Gian Carlo Bertoni

Tel. +39 0668635376

E-mail: gc.bertoni@simest.it

Ufficio di rappresentanza di Milano:

Corso Magenta, 59 20123 Milano (Italia)

Tel. +39 0248012930

Fax +39 0248518127

Responsabile: Kinda B. TARGETTI

E-mail: g.targetti@simest.it

Sede di Roma:

Corso Vittorio Emanuele II, 323 00186 Roma (Italia)

Centralino +39 06686351

Fax +39 0668635220

E-mail: info@simest.it

Sportelli Unici Regionali per l'internazionalizzazione:

Campania

Centro Direzionale - Isola F/4 - 16° piano c/o ICE 80143 NAPOLI

Tel. + 39 081 7347121

Fax: + 39 081 7347026

Rappresentante SIMEST Dott. **Filippo Morese**

cell. +39 335 7598331

E-mail: morose_consulenti@simest.it

Emilia Romagna

V.le Aldo Moro, 44 - 40127 **Bologna**

Tel. +39 0516396200

Fax +39 0516396512 E-mail: info@intersportello.com

Dott. Pierluigi Venturini

Cell. +39 335 8124438

E-mail: p.venturini@simest.it

Friuli

C/o FINEST Via dei Molini, 4 33170 PORDENONE

Ing. Marco Palazzi

Tel. +39 06 68635514

Fax. +39 06 68635404

Cell. +39 335 7412378

E-mail: palazzi_consulenti@simest.it

Marche

Via G. da Fabriano, 9 - Palazzo Raffaello

60121 Ancona

Dott. Carlo Reali

Tel. +39 06 68635339
Fax +39 06 68635404
Cell. +39 335 7598330
E-mail: c.reali@simest.it

Piemonte

via Bogino, 13 10123 c/o ICE TORINO
Tel. +39 011 836128
Fax +39 011 836425
Rappresentante SIMEST Dott. Enrico Bollini
Cell. +39 335 6692585
E-mail: e.bollini@simest.it

Sardegna

Dott. Giorgio Ferrante
Tel. +39 0668635817
Fax +39 0668635404
Cell. +39 335 7872801
E-mail: g.ferrante@simest.it

Toscana

C/O Toscana Promozione Via Vittorio Emanuele II, 62/64 50134 FIRENZE
Tel. +39 055 4628073
Fax +39 055 4628070
Email : sportello@apet.toscana.it
Per maggiori informazioni <http://www.simest.it>

Finanziamenti e servizi - Garanzie assicurative SACE

La SACE, Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero, è autorizzata a rilasciare garanzie, nonché ad assumere in assicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali sono esposti, direttamente o indirettamente, gli operatori nazionali nella loro attività con l'estero e di internazionalizzazione dell'economia italiana. Le garanzie e le assicurazioni possono essere rilasciate anche a banche nazionali o estere per crediti da esse concessi ad operatori nazionali o alla controparte estera, destinati al finanziamento delle suddette attività, nonché per i crediti dalle stesse concessi a Stati e banche centrali destinati al rifinanziamento dei debiti di tali Stati (art. 2 comma 1 del decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 143).

Le durate massime dei crediti sono regolamentate da accordi internazionali. Per i crediti sino a 24 mesi vengono seguite le regole dell'Unione di Berna, che tengono conto della natura dei beni da esportare. Per i crediti oltre i 24 mesi devono essere osservate le regole di una normativa internazionale, nota come consensus sui crediti all'esportazione.

I rischi e le operazioni assicurabili sono stati definiti dal CIPE (Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica) con la delibera n. 93 del 9 giugno 1999.

La SACE in Germania

Le categorie SACE vanno da 0 a 7 in ordine crescente di rischio. La Germania viene considerata un Paese a rischio 0.

Condizioni di assicurabilità: **nessuna restrizione**

Il Paese non è assoggettato a particolari forme di cautela. Si applicano in tal caso i criteri generali di assunzione del rischio previsti per le varie tipologie di debitori/garanti. Resta fermo il principio che la garanzia assicurativa ex art. 14/2 della Legge 227/77 (mancato pagamento da parte di uno Stato o ente pubblico estero) viene rilasciata soltanto se l'operazione è assistita da garanzia sovrana. Analogamente, ai fini della garanzia assicurativa ex art. 14/9 (insolvenza commerciale), è necessario che l'operazione sia assistita da LCI o garanzia bancaria qualora il debitore

non abbia un merito di credito adeguato all'ammontare dell'operazione.

Per ulteriori informazioni contattare:

SACE

Piazza Poli 37/42

00187 Roma

Tel. +39 06 67361

Fax: +39 06 6736225

Mail: info@sace.it

www.sace.it

Finanziamenti e servizi - Sistema bancario e finanziario

La categoria delle banche pubbliche è composta, oltre che dalla Bundesbank e dalle banche centrali dei Länder (Landeszentralbank), dalle casse di risparmio (Sparkasse), dalla banca postale e da alcuni istituti specializzati. Le banche pubbliche sono tenute a realizzare le politiche della banca centrale e a mantenere certi standard di servizi, anche a costo dei loro profitti. Tutte le altre banche, anche nel caso in cui le loro azioni siano a maggioranza di proprietà pubblica, sono considerate come banche private e in quanto tali sono libere di sviluppare i loro affari e soggette solo alle regole generali di controllo della Bundesbank e dell'ente di sorveglianza delle attività bancarie, che è l'Ufficio Federale di Supervisione Bancaria a Berlino (Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen). [/www.bankenverband.de/](http://www.bankenverband.de/)

Nel complesso, il settore bancario sta vivendo da anni un forte processo di concentrazione.

A fine 2008 esistevano in totale 2.097 istituti di credito il cui numero è diminuito dall'inizio degli anni novanta del 50%. La riduzione è rallentata negli ultimi anni: nel 2002 il numero degli istituti è diminuito di 367, nel 2008 solo di 9. Il numero dei filiali si è ridotto dal 2000 al 2008 dal 56.936 al 39.777.

In Germania vi sono 132 Banche private con una quota di mercato del 42%. Le grandi banche private di credito (Deutsche Bank, HypoVereinsbank, Commerzbank) sono tra le maggiori al mondo e dispongono di una rete capillare di filiali, rappresentanze e sussidiarie all'estero. Le banche d'affari sono meno sviluppate che nel mondo anglo-sassone, ma gli istituti di credito offrono spesso servizi equivalenti, anche tramite l'acquisizione di banche d'affari straniere. I sistemi delle casse rurali, delle banche cooperative regionali, e delle casse di credito edilizio sono molto sviluppati, ma risentono anch'essi della tendenza alla concentrazione. Ha cambiato sensibilmente la posizione delle banche regionali (Landesbanken). Infatti scadono le garanzie per l'ammanto degli enti territoriali che non sono più obbligati a sostenerli in casi d'emergenza. Di conseguenza si rincarano i costi per il rifinanziamento sui mercati finanziari in quanto in assenza dello Stato calano le valutazioni di bontà delle agenzie di rating.

Circa 90 banche straniere sono attive in Germania con una propria rete di filiali. Contrariamente a quanto verificatosi per le filiali di banche tedesche, il numero delle filiali di banche straniere è cresciuto da 579 nel 1995 a 720 nel 2008. Molte banche straniere si concentrano soprattutto sulle transazioni commerciali tra la Germania e il relativo Paese di origine, essendo spesso in grado di offrire servizi concorrenziali rispetto alle banche tedesche grazie all'accesso privilegiato a informazioni sui mercati stranieri. Ma, per ora, il mercato tedesco rimane difficilmente accessibile alle banche straniere a causa di un certo conservatorismo e diffidenza degli uomini di affari tedeschi.

Anche per questo motivo le principali banche italiane, come il Monte dei Paschi di Siena, la Banca di Roma, la Banca Popolare di Bergamo, il San Paolo, sono presenti in Germania per lo più solo con uffici di rappresentanza o un numero minimo di filiali.

Finanziamenti e servizi - Sistema di pagamento con l'estero

La forma di pagamento di gran lunga più diffusa in Germania è il bonifico bancario, attraverso cui vengono pagati normalmente gli stipendi, le fatture, i compensi a liberi professionisti ed effettuati tutti i versamenti a favore di enti pubblici. Tutte le banche tedesche offrono la possibilità di effettuare bonifici bancari online o per telefono. I bonifici interni alla Germania sono meno cari che in Italia, spesso sono compresi nel costo fisso del

conto bancario. È consigliabile indicare in forma completa le proprie coordinate bancarie sulla carta intestata e sulle fatture. Può infatti accadere che clienti tedeschi non paghino nel tempo dovuto le fatture di fornitori stranieri usando l'argomentazione che non erano stati messi a conoscenza delle loro coordinate bancarie.

Dal 1 luglio 2003 non sussistono più le tasse alte richieste dalle Banche per i bonifici internazionali, indispensabile però è l'indicazione sia del numero di conto internazionale (IBAN) sia del codice bancario internazionale (BIC/SWIFT CODE). Il trasferimento può durare anche più di una settimana. È consigliabile comunque informarsi sulle condizioni offerte da più banche, poiché esse variano considerevolmente. Il pagamento tramite assegno è stato abolito completamente. Il pagamento tramite cambiale è molto raro in Germania. Si consiglia quindi estrema cautela se un cliente dovesse proporre una cambiale, e di considerare che una tale proposta può destare diffidenza nei partner tedeschi.

Commercio estero - Interscambio con l'Italia

In crescita a favore della Germania la bilancia commerciale Germania-Italia: dai 21,2 miliardi del 2005 è stata raggiunta la cifra considerevole di 25,1 miliardi di dollari del 2008 per l'effetto combinato della crescita delle esportazioni, passate dai 65,2 miliardi di dollari del 2005 ai 92,7 del 2008, e dalla crescita più modesta dell'import dall'Italia che, dai 44 miliardi di dollari del 2005 è arrivato soltanto ai 67,5 del 2008.

Questi i comparti più rilevanti dal punto di vista delle importazioni dall'Italia:

Metallo e prodotti in metallo - Le importazioni dall'Italia di questa tipologia di prodotti hanno registrato la dinamica di crescita maggiore (+24,77) raggiungendo nel 2008 un totale di 9,8 miliardi di dollari, contro i 5,0 miliardi nel 2005. Il peso del comparto sulle importazioni totali è del 14,48%.

Macchine ed apparecchi meccanici - Il comparto, dal peso relativo del 14,86%, ha proseguito nel trend positivo degli anni precedenti, facendo segnare un valore di 10,03 mld di dollari nel 2008 contro i 6,5 miliardi di dollari del 2007.

Autoveicoli - Il peso relativo di questa categoria di prodotti è pari al 11,98%; l'ammontare delle importazioni dall'Italia è stato nel 2008 pari a 8,08 miliardi di dollari, in aumento rispetto ai 5,5 mld. del 2005.

Prodotti chimici e fibre sintetiche artificiali: Il comparto è in costante crescita da un quadriennio (+12,98 la variazione media annua) e ha un peso sul totale delle importazioni pari al 8,99%.

Questi i comparti più rilevanti dal punto di vista delle esportazioni verso l'Italia:

Autoveicoli - È questo il comparto di punta per quanto riguarda le esportazioni tedesche verso il nostro Paese; il loro valore assoluto ha superato i 19,4 miliardi di USD nel 2008. Il saldo, costantemente positivo per la Germania, ha raggiunto gli 11,4 miliardi di USD nel 2008.

Macchine e apparecchiature elettriche di precisione - Le esportazioni in questo comparto hanno raggiunto gli 12 miliardi di USD\$. Per il 2008 si è registrato un saldo positivo per la Germania pari a 7,2 miliardi di dollari.

Metalli e prodotti in metallo - Anche in questo comparto le esportazioni tedesche sono cresciute costantemente nel quadriennio 2005/2008, dai 6,4 del 2005 ai 10,5 miliardi di USD\$ nel 2008; il saldo positivo è diminuito nel periodo dal 2005 al 2008, passando da un valore di 1,3 a 0,7 mld. di dollari.

Macchine ed apparecchi meccanici - È il quarto comparto, per valore assoluto, delle esportazioni tedesche in Italia: 10,7 miliardi di USD nel 2008, rispetto ai 7,6 del 2005; il saldo, positivo per la Germania, ha registrato un valore pari a 0,7 mld. nel 2008.

Commercio con l'estero - Orientamento geografico

- *I principali mercati di approvvigionamento*

Nel quadriennio 2005-2008 i Paesi Bassi si confermano come il principale partner commerciale della Germania, con un peso nel 2008 del 11,72% (vedi tabelle sez B1), in leggero aumento rispetto al 2005 (11,51%).

I nuovi Paesi membri dell'Unione Europea dimostrano una dinamica positiva con un incremento del loro peso: Il peso della Repubblica Ceca è aumentato dal 2,78% al 3,44% nel periodo 2005 – 2008, anche il peso delle forniture dalla Polonia hanno registrato un leggero aumento. Dinamiche di crescita assai interessanti hanno mostrato la Russia con un DIM pari a 22,91, segue la Cina + 19,89.

Il nostro Paese non è riuscito a confermare il terzo posto tra i Paesi fornitori, si trova attualmente al quinto posto con una diminuzione del proprio peso sulle importazioni: dal 5,67% del 2005 al 5,61% del 2008. La dinamica delle importazioni italiane nel quadriennio 05/08 è stata pari al 15,34%, la media mondiale è stata pari al 15,80%.

- *I principali mercati di sbocco*

A livello di Paesi clienti, la Francia si conferma, nel periodo 05/08, come principale partner commerciale della Germania: il peso percentuale delle esportazioni verso la Francia si attesta al 9,57%, in leggera diminuzione rispetto al 2005, in cui lo stesso valore era pari al 9,95%; in effetti, le esportazioni tedesche verso questo paese hanno avuto, nel periodo 05/08, una dinamica di crescita complessiva del 13,26% (media del mondo: 14,73%).

Tra i principali clienti della Germania troviamo, al secondo posto, gli Stati Uniti, il cui peso delle esportazioni verso questo paese è diminuito dal 8,69% del 2005 al 7,04% del 2008; l'aumento annuo delle esportazioni verso il mercato americano è inferiore alla media con una DIM di 6,95.

Le esportazioni della Repubblica Federale Tedesca sono rallentate nei confronti della Gran Bretagna: la crescita media nell'ultimo quadriennio è stata pari al 10,33, con un peso nel 2008 del 6,65%.

Nei confronti dell'Italia la Germania diminuisce leggermente il peso del proprio export dal 6,72% al 6,33%; evidenziando nei 4 anni presi in esame una dinamica di crescita del 12,43%. Con riferimento agli altri paesi, da sottolineare il dato sulla Polonia nei cui confronti l'export tedesco è cresciuto dai 27,3 mld. di dollari Usa del 2005 ai 58,1 del 2008, registrando una DIM pari a 28,7. Anche la Russia ha avuto un aumento sensibile da 21,0 a 47,1 miliardi di dollari ed un DIM pari al 30,73%.

Commercio estero - Orientamento settoriale

- *Importazioni*

Nel 2008 l'ammontare delle importazioni tedesche è stato pari a 1.204 miliardi di dollari contro i 1.060 del 2007, registrando pertanto una crescita del 13,6%; complessivamente rapportando il dato sul quadriennio 2005/08 la dinamica media delle importazioni ha rivelato un valore positivo pari al 15,8%.

I principali comparti che determinano l'import tedesco sono:

- Apparecchi elettrici di precisione (con un peso del 15,13% sull'import complessivo nel 2008)
- Prodotti delle miniere e delle cave (11,5%)
- Prodotti chimici (11,45%)
- Metalli e prodotti in metallo (10%)
- Autoveicoli (8,65%)

Apparecchi elettrici di precisione – Il valore assoluto delle importazioni in questo comparto è stato pari a 182,2 miliardi di USD\$ nel 2008, in aumento del 4,54% rispetto all'anno precedente; il saldo commerciale del comparto, nello stesso anno di riferimento, è stato di 30,0 miliardi di USD\$, rispetto ai 29,1 milioni del 2007.

Prodotti delle miniere e delle cave – L'ammontare delle importazioni per questa tipologia di prodotti è stato, nel 2008, pari a 138,2 miliardi di dollari, in aumento del 41,5% rispetto al 2007. Il saldo commerciale già negativo del 2008 è peggiorato passando dai -95,5 del 2007 a -135,7 miliardi di dollari.

Prodotti chimici – L'ammontare delle importazioni per questa tipologia di prodotti è stato, nel 2008, pari a 137,9 miliardi di dollari, in aumento del 13,5% rispetto al 2007. Peraltro il saldo è aumentato da 25,4 nel 2007 a 33,5 miliardi di dollari nel 2008.

Metalli e prodotti in metallo – L'ammontare delle importazioni di questa tipologia di prodotti è stato pari a 120,1 miliardi di dollari contro i 111,4 dell'anno precedente, con un aumento percentuale pari al 7,8%. Il saldo commerciale in questo comparto è cresciuto dai 16,0 miliardi di USD del 2005 ad un valore di 16,8.

Autoveicoli – In questo comparto il valore assoluto delle importazioni è stato per il 2008 pari a 104,1 mld. di dollari, in crescita del 4,6% rispetto al 2007 (99,6 mld.); il saldo commerciale del comparto è cresciuto costantemente nel quadriennio, da 105,4 mld. del 2005 a 143,8 mld. del 2008.

- Esportazioni

Dopo una sostanziale stasi delle esportazioni registrata nel biennio 1999/2000, negli anni successivi 2001/2006 l'export ha visto una crescita sensibile, del 3,9% per il primo anno, del 7,8, per il secondo, del 22,1 per il 2003, del 21,2% nel 2004, del 6,6% nel 2005, del 14,8% nel 2006, del 19,3% nel 2007 e del 10,3 nel 2008 raggiungendo un controvalore di 1.464 miliardi di dollari, che ha consentito di rafforzare il saldo positivo della bilancia commerciale

tedesca, dagli 83 mld. del 2001 agli oltre 260 mld. del 2008, soprattutto per effetto della crescita rilevante nei comparti metalli e prodotti in metallo, energia elettrica, gas e acqua e altri prodotti nonché prodotti chimici.

I comparti che concorrono maggiormente all'export tedesco sono:

- Autoveicoli
- Macchine ed apparecchiature meccanici
- Apparecchi elettrici di precisione
- Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali

Autoveicoli – L'ammontare delle esportazioni di questa tipologia di prodotti nel 2007 è stato pari a 248 miliardi di dollari, in crescita del 3,7% rispetto al 2007.

Macchine ed apparecchi meccanici – Nel 2008 il valore delle esportazioni in questo comparto è stato pari a 216 miliardi di USD, un aumento dell'14% rispetto al livello dell'anno precedente.

Apparecchi elettrici di precisione – Le esportazioni in questo comparto hanno raggiunto nel 2008 un ammontare di 212 miliardi USD a fronte di 203 miliardi di dollari nel 2007 (+4,4%).

Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali – Le esportazioni dei prodotti di questo comparto hanno registrato nel 2008 un valore di 171 miliardi di USD; in aumento del 16,7% rispetto al 2007.

Commercio estero – Opportunità commerciali per l'Italia

Sulla base dell'analisi effettuata nel precedente capitolo, che partendo dall'esame delle caratteristiche del commercio con l'estero della Germania, dell'orientamento geografico e settoriale dei suoi flussi commerciali, si è poi incentrata prevalentemente sull'interscambio settoriale con l'Italia, è stato possibile individuare tre comparti che possono essere definiti, a nostro avviso, come quelli che presentano le maggiori opportunità per l'export del nostro Paese.

- Metalli e prodotti in metallo
- Autoveicoli
- Macchine e apparecchi meccanici

La scelta di tali comparti è avvenuta cercando di utilizzare tre criteri fondamentali: il peso che gli stessi rivestono sull'import complessivo, la dinamica manifestata dalla domanda di importazioni e l'entità della quota di mercato detenuta dall'Italia e dai suoi principali concorrenti sulle importazioni della Germania.

Metalli e prodotti in metallo

Il comparto rappresenta il 9,98% delle importazioni totali della Germania e ha evidenziato nell'ultimo quadriennio una dinamica (pari al 21,6%) superiore al dato generale (15,80%), con un controvalore importato

al 2008 di 120,2 miliardi di dollari (+7,8% rispetto all'anno precedente), ponendosi pertanto come settore in espansione.

Le aziende italiane sono riuscite a incrementare lievemente la propria quota del 7,54% nel 2005 e del 8,14% nel 2008; la leadership nel comparto con una quota di 11,4% è tenuta dai Paesi Bassi, seguono la Francia (8,86%) ed il Belgio (8,49%). L'Italia figura al quarto posto nel ranking internazionale.

- i settori piu' dinamici

Ferro, acciaio e ferroleghes CECA (classe dell'industria siderurgica definita nel trattato CECA) – Con 33,3 mld. Usd importati nel 2007, rappresenta il 29,9% del totale del comparto con una dinamica leggermente superiore alla media (23,6 contro 23,2).

E' il Belgio che ha raggiunto nel 2007 la leadership nel settore con una quota pari al 13,6%, seguono la Francia che ha subito una flessione dal 14,2 al 12,7%; i Paesi Bassi (11,5%) e l'Italia al quarto posto con una presenza in aumento dal 5,6 al 7,9%.

Metalli preziosi e non ferrosi. con 45,5 mld. di dollari di fatturato 2007 registra una variazione del 24,1 rispetto all'anno precedente. la dinamica del 29,8% è superiore al dato medio del comparto (23,2%).

I Paesi Bassi mantengono la leadership con una quota pari al 15,6% nel 2007 (2004: 12,7%). Il Belgio figura al secondo posto con una quota pari al 9,2%, seguono la Russia (8,4%) ed il Regno Unito (8,0%).

Autoveicoli

Il comparto evidenzia una considerevole dinamica: il tasso di crescita delle importazioni nel quadriennio 2005-2008 si è attestato al 10% decisamente inferiore a quello generale (15,8) per un controvalore al 2008 di 104,1 mld. di dollari e un peso relativo rispetto alle importazioni totali del 8,65%.

Primo paese fornitore nel comparto risulta la Francia che però ha subito una flessione dal 14,1 al 11,5% nel periodo preso in considerazione; seguono il Belgio, con una quota in riduzione dal 11,5 al 9,06%, l'Austria (in diminuzione dal 8,8 al 8,1%).

L'Italia vede leggermente aumentata la propria presenza nel comparto, con una crescita della quota dal 7,07 al 7,77 % e figura al quarto posto tra i Paesi fornitori.

- i settori piu' dinamici

Autoveicoli – Rappresenta il settore più consistente del comparto (64,0% del totale) con una dinamica medio annua (6,3), lievemente inferiore alla media del comparto, per un controvalore di 63,8 mld. di dollari al 2007. L'Italia, vede in leggero aumento la propria quota di mercato (dal 5,0 al 5,6), la leadership con una quota pari al 13,4% ha cambiato a favore del Belgio nonostante la perdita di tre punti dal 2004 al 2007. Segue la Francia (12,5%) e l'Austria (8,9%).

Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori - Con 32,0 mld. Usd importati nel 2007, rappresenta il 32,2% del totale del comparto con una dinamica superiore alla media (14,0 contro 8,9).

E' la Francia a mantenere la leadership nel settore con una quota sia pure in flessione dal 13,0 al 12,2%; seguono la Repubblica Ceca (11,0%), l'Italia (10,9%) e l'Austria (9,5%). L'Italia figura al terzo posto con una presenza in leggero aumento dal 10,8 al 10,9%.

Macchine e apparecchi meccanici

Il comparto rappresenta il 7,2% delle importazioni totali della Germania e ha evidenziato nell'ultimo quadriennio una dinamica, (pari a 16,2) simile al dato generale (15,8), con un controvalore importato al 2008 di 86,9 miliardi di dollari (un aumento del 14,1 rispetto all'anno precedente).

Le aziende italiane non sono riuscite a cogliere le opportunità offerte pur mantenendo il leadership contro la Svizzera. La quota italiana si è ridotta dal 11,7 al 11,5% e quella della Svizzera dal 10,8 al 10,5%. Seguono la Francia con l'8,3% e gli Stati Uniti con il 6,5%. Anche questi ultimi concorrenti hanno subito perdite di quota.

- i settori piu' dinamici

Macchine per impieghi speciali – Con 17,4 mld. Usd importato nel 2007, rappresenta il 22,8% del totale del comparto con una dinamica superiore alla media (16,4 contro 13,8).

La Svizzera mantiene la leadership nel settore con una quota sia pure in flessione dal 17,4 al 13,9%. Seguono gli Stati Uniti con un incremento dal 6,0 al 8,7% e l'Italia con una quota – anche essa in

riduzione - dell'8,0%. La Cina invece ha incrementato la quota dal 1,4% nel 2004 al 3,2 nel 2007.

Macchine utensili: con 8,2 mld. di dollari di fatturato al 2007 esprime il 10,8% del totale del settore con una dinamica del 15,1%, superiore al dato medio del comparto.

La Svizzera è riuscita ad aumentare la propria quota dal 26,5 al 27,2%, seguono la Cina con un aumento della propria quota dal 7,2 al 8,5%, gli Stati Uniti con un calo dal 7,2 al 4,7%. Anche l'Italia ha subito una flessione dall'8,5 al 7,3%.

Prodotti alimentari, bevande, tabacco

Il comparto evidenzia una considerevole dinamica: il tasso di crescita delle importazioni nel quadriennio 2005-2008 si è attestato al 13,55% di poco inferiore a quello generale (15,8) per un controvalore al 2008 di 56,6 mld. di dollari e un peso relativo rispetto alle importazioni totali del 4,7%.

Primo paese fornitore nel comparto risultano i Paesi Bassi con una quota nel 2008 pari a 21,14%; seguono la Francia, con una quota in riduzione dal 12,8 al 11,4%, e l'Italia che nonostante una lieve riduzione della quota dal 9,4 all'8,8 figura al terzo posto tra i Paesi fornitori.

Prodotti chimici e fibre sintetiche naturali

Il comparto rappresenta l'11,5% delle importazioni totali della Germania e ha evidenziato nell'ultimo quadriennio una dinamica, (pari a 15) simile al dato generale (15,8), con un controvalore importato al 2008 di 137,9 miliardi di dollari (un aumento del 13,4% rispetto all'anno precedente).

Le aziende italiane non sono riuscite però ad ottenere una quota rilevante, classificandosi solo al sesto posto con una quota del 4,4% alle spalle del Belgio (23,86), Paesi Bassi (16,3), Francia (8,7), Regno Unito (7,73) e Stati Uniti (6,05).

Articoli in gomma e materie plastiche

L'Italia è il secondo fornitore della Germania con una quota del 9,7% dopo la Francia (10,32). In generale però il settore nonostante abbia visto negli ultimi quattro anni una dinamica sostenuta (13,18), mantiene una limitata incidenza percentuale sul totale delle importazioni tedesche, con una quota del 2,4% a cui corrisponde un valore di 29 mld. di dollari.

Informazioni utili- Consigli pratici

Lingua ufficiale e commerciale

La lingua ufficiale è il tedesco, mentre la lingua più frequentemente utilizzata nei rapporti commerciali internazionali è l'inglese.

Pesi e misure

In Germania vige il sistema metrico decimale, i pesi sono in chilogrammi, e il litro è l'unità di misura per i liquidi.

Energia elettrica

L'energia elettrica è erogata a 220 volts.

Ora locale

Stesso fuso orario dell'Italia.

Festività ufficiali e orari

Le festività nazionali sono:

Feste Fisse

1 gennaio	Capodanno
1 maggio	Festa dei lavoratori
3 ottobre	Giorno dell'Unità Tedesca
25 dicembre	Natale
26 dicembre	Santo Stefano

Feste Variabili

Venerdì Santo
Pasqua
Lunedì di Pasqua
Pentecoste
Ascensione

Queste feste sono valide per l'intero territorio della RFT. Esistono però ulteriori 3 giornate che vengono festeggiate solo nei Länder di fede cattolica e cioè:

6 gennaio	Epifania
15 agosto	Assunzione
1 novembre	Ognissanti
	Corpus Domini
	Giornata di Preghiera

Orari degli uffici pubblici, banche, negozi:

Uffici pubblici: 8:00-12/14:00-17:00 (gli uffici pubblici sono aperti al pubblico di pomeriggio soltanto 1-2 giorni alla settimana)

Banche: 9.00-18.30

Nei giorni di sabato e domenica gli uffici (pubblici e privati) e le banche restano chiusi.

Negozi: 8/10 – 20:00 (con possibilità di orario elastico periodico). I negozi ed i grandi magazzini di sabato sono aperti fino alle ore 18, nelle grandi città anche fino alle ore 20.

Passaporti, visti e regolamentazioni sanitarie

Per i Paesi dell'Unione Europea è prevista la carta di identità (o passaporto). Nessun visto necessario. Non è richiesto nessun certificato di vaccinazione.

Valuta al seguito

Secondo le disposizioni di adesione alla UE esiste libera circolazione di valuta.

Clima e suggerimenti sull'abbigliamento idoneo

Abbigliamento idoneo per un clima continentale moderato. Le temperature medie variano dai -6 gradi nel periodo freddo a +25/30 gradi nel mese più caldo.

Trasporti

Efficiente rete di trasporto pubblico nelle grandi città (metropolitane, tram e autobus). La rete ferroviaria è molto sviluppata e i treni Intercity (ICE) registrano una percentuale di puntualità pari al 90 % circa.

Informazioni utili - Costi di inserimento nel mercato

Costi di affitto per abitazioni ed uffici

Costo indicativo medio affitto ufficio in zona prestigiosa della capitale: 22,00 Euro/mq/mese (20,50 Euro nell'anno scorso), nella media: 12 Euro/mq/mese. Costo indicativo medio affitto abitazione nella capitale: 4,75 Euro/mq/mese.

Costi per i principali servizi

Telefono (tariffe al 1 gennaio 2008)

Deutsche Telekom per le chiamate dalla Germania verso l'Italia: 12,9 Cent/min. Dopo l'apertura del mercato nel 1998 numerose agenzie telefoniche offrono tariffe molto più convenienti rispetto alla Telekom, che però offre sempre una gamma più vasta di tariffe in funzione al volume delle chiamate e alle zone preferite. Attualmente il prezzo più favorevole per una chiamata verso l'Italia ammonta a 4,06 Cent/min.

La Telecom Italia per le chiamate dall'Italia verso la Germania: applica una tariffa (Lun-Sab 8.00-22.00) di 6,2 Cent/min. Il prezzo più favorevole ammonta a 5,2 Cent/min.

Energia

Per quanto riguarda la fornitura di energia elettrica ad uso civile, è stato abolito il monopolio del fornitore unico. Grazie alla libera concorrenza i prezzi sono crollati ma dall'altra parte sono aumentate sensibilmente le tasse sull'energia nell'ambito dell'introduzione di una imposta ecologica. I prezzi attuali vengono applicati in base alla durata del contratto e al tipo di energia fornito (ecologico, nucleare, misto ecc. da 18 a 36 Cent/kilowatt). Il costo dell'elettricità ad uso industriale in Germania non è quantificabile in quanto dipende da diversi fattori.

Costi del personale (costo indicativo medio per una giornata):

- hostess bilingue: 190 Euro
- Interprete: 250 Euro
- Interprete simultaneo/a: 600 Euro

Il salario annuo medio lordo di una **segretaria bilingue**, con esperienza professionale è pari a 37.171 Euro. Per un **amministratore di una piccola/media azienda**, la remunerazione media annua in Germania è pari a 65.400-71.560 Euro.

Costo dei fattori di produzione

Anche se la dinamica salariale è attualmente improntata alla moderazione ed è accompagnata da una riduzione del **costo del lavoro** per unità prodotta, gli investitori esteri che intendono rivolgersi al mercato tedesco devono tenere presente che il costo del lavoro in Germania è tra i cinque più alti dei paesi industrializzati del mondo. Lo svantaggio si aggira intorno al 20% rispetto agli altri Paesi industrializzati. Nel periodo 1991 – 1995 in Germania occidentale i costi sono saliti annualmente dello 4,9%, nei Nuovi Länder del 14,6%. Nella seconda metà degli anni 90 questo aumento è rallentato al 2,6% e al 3,1%. Infine nel periodo 2000/2006 sono saliti annualmente del 2,2% nell'ovest e del 2,4% nell'est della Germania.

Prendendo in considerazione tutto il periodo 1991 – 2006 i costi di lavoro sono aumentati del 37,7% a persona e del 50,7 per ora. La differenza dipende dal fatto che il monte ore lavorative si è ridotto nello stesso periodo dell'8,6%. Tra il 1991 ed il 2006 la produttività è salita del 22,5% a persona e del 32,4% per ora lavorativa.

Costo del lavoro nell'industria - confronto internazionale, 2007

Paese	retribuzione diretta	costi supplementari	totale per ora lavorativa
Norvegia	26,40	13,79	40,19
Belgio	18,47	17,37	35,84
Svezia	19,30	15,23	34,53
Danimarca	22,82	9,99	32,81
Germania	18,86	13,84	32,70
Svizzera	20,86	11,84	32,70
Francia	15,94	16,32	32,26
Paesi Bassi	17,94	13,40	31,34
Lussemburgo	20,40	10,28	30,68
Finlandia	17,54	12,47	30,01
Austria	15,89	14,01	29,90
Regno Unito	17,36	9,82	27,19
Irlanda	19,64	7,23	26,87
Italia	13,05	11,21	24,26
Canada	16,49	6,89	23,38

Fonte: IW (Institut der deutschen Wirtschaft Köln);

I contributi per la sicurezza sociale sono egualmente piuttosto elevati e continuano ad aumentare (circa il 41% sullo stipendio lordo) e sono equamente divisi tra datore di lavoro e lavoratore.

Sviluppo del costo del lavoro – confronto internazionale

Totale costo del lavoro – variazione percentuale

Paesi	1995-2000	2000-2005	2006	2007	2008
Germania	+ 0,1	+ 0,4	- 1,2	+ 0,4	+ 2,0
Belgio	+ 0,8	+ 1,6	+ 1,7	+ 2,8	+ 3,5
Finlandia	+ 0,4	+ 1,6	-0,1	+ 1,1	+ 4,6
Francia	+ 0,7	+ 2,0	+ 1,9	+ 2,1	+ 2,5
Grecia	+ 5,0	+ 3,1	- 1,4	+ 6,3	+ 5,9
Irlanda	+ 1,6	+ 3,3	+ 3,2	+ 3,6	+ 4,9
Italia	+ 1,6	+ 3,2	+ 2,3	+ 1,5	+ 5,1
Lussemburgo	+ 0,1	+ 2,6	+ 0,4	+ 3,6	+ 4,9
Paesi Bassi	+ 1,9	+ 2,5	+ 0,9	+ 2,1	+ 3,6
Austria	- 0,2	+ 0,6	+ 1,1	+ 0,8	+ 2,5
Portogallo	+ 3,8	+ 3,0	+ 1,3	+ 1,4	+ 2,6
Spagna	+ 2,3	+ 3,0	+ 3,2	+ 2,8	+ 1,3
Zona Euro (12)	+ 1,0	+ 1,9	+ 1,7	+ 1,7	+ 2,4
Unione Europea (27)	+ 2,0	+ 2,1	+ 1,4	+ 2,0	+ 2,7
Stati Uniti	+ 2,2	+ 1,6	+ 3,2	+ 2,9	+ 1,9
Giappone	- 1,2	- 2,7	- 1,8	- 2,2	- 0,7

Informazioni utili - Indirizzi utili e siti utili

In Italia

Ambasciata Tedesca

Via Po 25c I-0 - 0198 Roma
Tel.: 06/884741 - Fax.:06/8547956

Consolati nelle principali città' italiane

Consolato Generale della RFT
Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland
Via Solferino 40 - I-20121 Milano
Tel.: 02/6553334 - Fax.:02/6554213

Consolato Generale della RFT
Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland
Via San Vincenzo 4/28 - I-16121 Genova
Tel.: 010/590841 - Fax.:010/588457

Consolato Generale della RFT
Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland
Via F.Crispi 69 - I-80121 Napoli
Tel.: 081/7613393 - Fax.:081/7614687

Camera di commercio tedesca

Camera di Commercio Italo-Germanica
Deutsch-Italienische Handelskammer
Via Napo Torriani 29
I-20124 Milano
Tel.: 02/67913-1 - Fax.:02/66980964

UFFICIO OMOLOGAZIONI
TUV Italia srl
Via Bettola 38
I-20092 Cinisello-Balsamo
Tel. (02)66012670 - Fax (02)66012802

Per informazioni sulle normative tecniche in Germania è competente il

TUV (Technischer Überwachungsverein)
Verband der Technischen Überwachungs-Vereine e.V. (VdTÜV)
Kurfürstenstr. 56
45138 Essen
Tel (0201) 8987-0 - Fax (0201) 8987-120

In loco

Ambasciata d'Italia

Hiroshimastr. 1
D-10785 Berlin
Tel.: 030/254400 - Fax.:030/25440-130

Uffici ICE in Germania

Italienisches Institut für Außenhandel

Schlüterstrasse 39

D-10629 Berlin

Tel.: 030-8844030 - Fax.:030-88440310

Italienisches Institut für Außenhandel

Oststraße 10

D-40211 Düsseldorf

Tel.: 0211-387990 - Fax.:0211-3879963

Consolati italiani

Consolato Generale: Berlino

Hiroshimastr. 1

D-10785 Berlin

Tel. 030-254400 Fax. 030-25440100

Consolato Generale: Francoforte

Beethovenstr. 17

D-60325 Frankfurt

Tel. 069-75310 - Fax. 069-7531143

Consolato Generale: Monaco

Möhlstr. 3

D-81675 München

Tel. 089-4180030 - Fax. 089-477999

Consolato Generale: Stoccarda

Lenzhalde 46

D-70192 Stuttgart

Tel. 0711-25630 - Fax. 0711-2563136

Consolato Generale: Amburgo

Feldbrunnenstr. 54

D-20148 Hamburg

Tel. 040-4140070 - Fax. 040-41400739

Consolato Generale: Colonia

Universitätsstr. 81

D-50931 Köln

Tel. 0221-400870 - Fax. 0221-4060350

Consolato Generale: Hannover
Bischofsholer Damm 62
D-30173 Hannover
Tel. 0511-283790 - Fax. 0511-2837930

Consolato: Norimberga
Gleissbuhlstr. 10
D-90402 Norimberga
Tel. 0911-205360 - Fax. 0911-243833

Consolato: Dortmund
Goebenstr. 14
D-44135 Dortmund
Tel. 0231-577960 - Fax. 0231-551379

Consolato: Saarbrücken
Preussenstr. 19
D-66111 Saarbrücken
Tel. 0681-65033 - Fax. 0681-635530

Consolato: Friburgo
Schreiberstr. 4
D-79098 Freiburg
Tel. 0761-386610 - Fax. 0761-3866161

E.N.I.T. Ente Nazionale per il Turismo

E.N.I.T.
Staatliches italienisches Fremdenverkehrsbüro
Neue Mainzer Straße 26
D-60329 Frankfurt/M.
Tel. 069/237430 – Fax 069/232894

E.N.I.T.

Prinzregentenstraße 22
D-80336 München
Tel. 089/ 531317 Fx 089/534527

Camere di commercio italiane

Camera di Commercio Italiana per la Germania - C.C.I.G.
Italienische Handelskammer für Deutschland E.V.
Friedrich-Ebert-Anlage 58
D-60325 Frankfurt/Main
Tel. 069/97145210 - Fax.069/97145299

BERLINO:

Märkisches Ufer 28

D-10179 Berlin

Tel. 030-2431040

LIPSIA:

Gördelerring 5

D-04109 Leipzig

Tel. 0341-1267445

AMBURGO:

Alsterufer 1

D-20354 Hamburg

Tel. 040-4146450

FRIBURGO:

Schnewlinstr. 11-13

D-79008 Freiburg

Tel. 0761-2020028

MONACO

Ottostraße 1

D-80333 München

Tel. 089-96166170

Principali banche italiane in Germania

- BANCA D'ITALIA

- BANCO DI ROMA

- SAN PAOLO DI TORINO

- MONTE DEI PASCHI DI SIENA

- CASSA DI RISPARMIO DI FIRENZE

- CASSA DI RISPARMIO DI PADOVA E ROVIGO

- BANCA NAZIONALE DELL'AGRICOLTURA

Fiere ed esposizioni

Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA)

Lindenstr. 8

D-50764 Köln

Tel. 0221/20907-0 - Fax. 0221/2090712

(Organizzazione degli Enti Fieristici tedeschi ove è possibile richiedere il catalogo delle manifestazioni che si svolgono in Germania).

Alberghi

Le principali città dispongono di numerosi alberghi di ogni categoria. I costi vanno approssimativamente da 320 Euro per un hotel di prima categoria a 75-100 Euro per uno di terza categoria (prezzi per camera singola).

Francoforte Prefisso: 069

Arabella Grand Hotel (5 stelle)

Konrad Adenauer-Strasse 5-7 - Tel. 29810

Intercontinental (5 stelle)

Wilhelm-Leuschner-Str. 43 - Tel. 26050

Hessischer Hof (5 stelle)

Friedrich-Ebert-Anlage 46 - Tel. 75400

Parkhotel (4 stelle)

Wiesenhuettenplatz 36 - Tel. 26970

Frankfurter Hof (5 stelle)

Kaiserplatz 1 - Tel. 20251

Marriott (5 stelle)

Hamburger Allee 2-10 - Tel. 79550

Kempinski (5 stelle)

Neu Isenburg - Tel. 06102/5050

Novotel, (3 stelle)

Voltastr. 1b - Tel: 793030

Stoccarda Prefisso: 0711

Intercontinental (5 Stelle),

Neckarstrasse - Tel. 20200

Europa Messehotel (4 Stelle)

Am Killesberg - Tel. 814830

Hotel Am Schlossgarten (4 Stelle)

Schillerstr. 23 - Tel. 20260

Steigenberger Hotel, (5 Stelle)

Arnulff Klett Platz 7 - Tel. 299880

Düsseldorf Prefisso: 0211

Intercontinental, (5 Stelle)

Karl Arnold Platz 75 - Tel. 45530

Hilton, (5 Stelle)

Georg Glock Str. 20 - Tel. 43770

Breidenbacher Hof, (5 Stelle)

Heinrich Heine Allee 36 - Tel. 13030

Berlin Prefisso: 030 mettiamo hotel de Rome

Hotel de Rome (5 stelle)

Behrenstr. 37, - Tel. 4606090

Kempinski, (5 Stelle)

Kurfuerstendamm 27 - Tel. 81091

Intercontinental, (5 Stelle)

Budapester Str. 2 - Tel. 26020

Ambassador, (4 Stelle)

Bayreuther Str. 42 - Tel. 219020

München Prefisso: 089

Marriott, (5 Stelle)

Berliner Strasse 93 - Tel. 36002-0

Bayerischer Hof, (5 Stelle)

Promenadenplatz 6 - Tel. 21200

Holiday Inn, (4 Stelle)

Leopoldstr. 194 - Tel. 381790

Hotel Vier Jahreszeiten (5 stelle)

Maximilianstr. 17 - Tel. 23039-0

Grand Hotel Rafael (5 stelle)

Neuturmstr. 1 - Tel. 290980

Hotel Ibis (4 stelle)

Ungererstrasse 139 - Tel. 360830

Hamburg Prefisso: 040

Atlantic (5 Stelle)

An Der Alster 72 - Tel. 28880

Vier Jahreszeiten (5 Stelle)

Neuer Jungfernstieg 9 -Tel: 34940

Intercontinental (5 Stelle)

Fontenay 10 - Tel. 414150

Sas Hotel (4 Stelle)

Marseiller Str. 2 - Tel. 35020

Freiburg Prefisso: 0761

Colombi (5 Stelle)

Rotteckring 16 - Tel. 21060

Novotel (4 Stelle)

Am Karlsplatz - Tel. 31295

Sport Park Hotel (4 Stelle)

Schwarzwaldstr. 181 - Tel. 31152

I prezzi medi per una stanza sono intorno a Euro 170-200; nei periodi fieristici i prezzi raggiungono quasi il doppio.

Informazioni utili - Problemi da affrontare per le aziende italiane

Le aziende italiane che volessero operare in Germania devono tenere presente l'alto grado di organizzazione del mercato del lavoro ed il fatto che i contratti collettivi regolano i rapporti tra le parti sociali senza intervento dello Stato. A ciò si aggiunge il complesso sistema di norme a garanzia del lavoratore sia nei rapporti col datore di lavoro (disciplina del licenziamento etc.) e sia dal punto di vista della protezione sociale (casce mutue etc.).

Si consiglia, inoltre, di fare una stima preventiva dei costi complessivi, sia della manodopera (il costo del lavoro è il più alto d'Europa) che degli affitti degli immobili come sede o come magazzino, dei materiali, dei vari servizi quali acqua, energia etc. e di valutare il complesso sistema fiscale.

Informazioni utili - Sistema fieristico locale

Il Sistema fieristico tedesco é sicuramente il più importante d'Europa e probabilmente del mondo per dimensione, numero e rilevanza delle fiere che vi si svolgono. I poli fieristici più importanti sono Düsseldorf, Colonia e Francoforte, che ospitano molte fiere che a livello settoriale sono tra le maggiori del mondo. Di grande rilevanza internazionale sono anche le fiere di Monaco, Berlino, Hannover e Norimberga.

Per informazioni aggiornate e dettagliate sulle fiere tedesche si rimanda alle seguenti homepage degli enti fieristici principali:

<http://www.auma.de/> - Associazione nazionale degli enti fieristici. Viene offerta anche una versione inglese della homepage, che comprende informazioni complete su tutte le fiere in programma e un dettagliato sistema di link sui singoli organizzatori.

<http://www.fama.de> - Le fiere regionali. La homepage è disponibile solo in tedesco.

Inoltre questi sono i siti dei singoli enti fieristici più importanti.

http://www.messe-berlin.de/	Fiera di Berlino
http://www.westfalenhallen.de/	Fiera di Dortmund
http://www.messe-duesseldorf.de/	Fiera di Düsseldorf
http://www.koelnmesse.de/	Fiera di Colonia
http://www.messe-fn.de/allgemein/	Fiera di Friedrichshafen
http://www.messefrankfurt.de/	Fiera di Francoforte
http://www.messe-essen.de/	Fiera di Essen
http://www.messe.de/ Deutsche Messe,	(Fiera di Hannover)
http://www.leipziger-messe.de/	Fiera di Lipsia
http://www.messe-muenchen.de	Fiera internazionale di Monaco
http://www.messe-stuttgart.de/	Fiera di Stoccarda

CALENDARIO FIERE

SETTORE AMBIENTE

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
ENTSORGA	attrezzature antinquinamento, smaltimento e trattamento rifiuti, recupero/ riciclaggio, pulizia industriale	KölnMesse GmbH Messeplatz 1 50679 Köln Tel. +49 221 821 3797 Fax +49 221 821 3411 www.koelnmesse.de	Colonia	2009: 27.-30.10
IFAT	smaltimento e trattamento rifiuti, acque di scarico, riciclaggio, risanamento del suolo	Messe München GmbH Messegelände 81823 München Tel. +49 89 949 20260 Fax. +49 89 949 20259 http://www.ifat.de	Monaco di Baviera	2009: 13.-17.10
TerraTec	pulizia industriale, macchine, attrezzature, prodotti	Leipziger Messe GmbH Messe-Alee 1 04356 Leipzig Tel. +49 341 678 8293 Fax. +49 341 678 8292 http://www.terratec-leipzig.de	Lipsia	2011: 25.-27.01
Texcare International	macchine, attrezzature per lavanderia, lavaggio secco, purga, candeggi e tintura, relativi prodotti	Messe Frankfurt GmbH Ludwig-Erhard-Anlage 1 60637 Frankfurt/Main Tel +49 69 7575 6297 Fax. +49 69 7575 6788 http://www.texcare.de	Francoforte	2012:

SETTORE CHIMICA

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
Achema	macchine e impianti per l'industria chimica	DECHEMA Theodor-Heuss-Allee 25 60486 Frankfurt/Main http://www.achema.de	Francoforte	2009: 11.-15.05
BIOTECHNICA	biotecnologia, biologia molecolare, tecnica di processi biologici, strumenti per laboratorio	Deutsche Messe AG Messegelände 30521 Hannover http://www.biotechnica.de	Hannover	2009: 06.-08.10
European Coatings Show	trattamento superfici, applicazioni, materiali, materie prime, smaltimento rifiuti	NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg http://www.coatings.de	Norimberga	2011: 29.3-31.03
EXPOPHARM	farmaceutici, cosmetici, fitofarmaci, prodotti di cura ed igienici, arredamento/attrezzature per studi medici, tecnica da laboratorio	Werbe- und Vertriebsges. Deutscher Apotheker GmbH Carl-Mannich-Str. 26 65760 Eschborn http://www.expopharm.de	München	2009: 24.-27.09
FARBE	colori, vernici, utensili ed ausiliari	Gesellschaft für Handwerksmessen GmbH Willy-Brandt-Allee 1 81829 München http://www.ghm.de	Colonia	2010: 24.-27.03

SETTORE EDILIZIA

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
BAU	Materiali edili, prodotti chimici per l'industria edile, rivestimenti per facciate e infissi	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.bau-muenchen.de	Monaco di Baviera	2011: 17.-22.01
BAUFACH	Materiali edili, articoli sanitari e rivestimenti	Leipziger Messe GmbH Messe-Alee 1 04356 Leipzig http://www.baufach.de	Lipsia	2009: 28.-30.10
BAUMA	Settori: macchine ed attrezzature per costruzioni edili, stradali, di binari e gallerie, veicoli edili, macchine ed impianti per industria cemento/calce/gesso/sabbia/ghiaia	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.bauma.de	Monaco di Baviera	2010: 19.-25.04
Bautec	Materiali per edilizia, costruzione/ristrutturazione edifici e sviluppo urbanistico	Messe Berlin GmbH Messedamm 22 14055 Berlin http://www.bautec.com	Berlino	2010: 16.-20.02
Dach + Wand	Costruzione/posa/isolamento del tetto, rifiniture/risanamento/isolamento interni	AFAG Messen und Ausstellungen GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg http://www.dach-wand.afag.de	Colonia	2010: 24.-27.02
DENKMAL	Materiali ed attrezzature per edilizia, restauro e manutenzione di edifici, rifiniture interne	Leipziger Messe GmbH Messe-Alee 1 04356 Leipzig http://www.denkmal-leipzig.de	Lipsia	2010: 18.-20.11

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
DEUBAU	Materiali edili, costruzione grezza e rifiniture interne, isolamento, impiantistica	Messe Essen GmbH Messehaus Ost Norbertstr. 45131 Essen http://www.messe-essen.de	Essen	2010: 12.-16.01
FENSTERBAU	Costruzione finestre e facciate, lacche/vernici, manigliame, macchine per la produzione di finestre	Fensterbau Informations- und Ausstellungs-GmbH Wunnensteinstr. 47-49 70186 Stuttgart http://www.messe-stuttgart.de	Norimberga	2010: 24.-27.03.
FSB-AREAL-IRW	Impianti sportivi e per il tempo libero	KölnMesse GmbH Messeplatz 1 50679 köln http://www.koelnmesse.de	Colonia	2009: 28.-30.10
GaLaBau	Costruzione e cura di spazi verdi/aree all'aperto, protezione ambiente (macchine, equipaggiamenti, tecnica idrica).	NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg http://www.nuernbergmesse.de	Norimberga	2010: 17.-20.09
IFH/INTHERM	Riscaldamento, climatizzazione, condizionamento, raffreddamento, aerazione.	GHM Gesellschaft für Handwerksmessen GmbH Willy-Brandt-Allee 1 81829 München http://www.ghm.de	Norimberga	2010: 14.-17.04
ISH	Ceramica sanitaria e impianti di riscaldamento	Messe Frankfurt GmbH Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt/Main http://www.ish-frankfurt.de	Francoforte	2011: 15.-19.03.
R + T - Internationale Fachmesse	Portoni, porte, persiane e veneziane.	Messe Stuttgart International Am Kochenhof 16 70192 Stuttgart http://www.messe-stuttgart.de	Stoccarda	2009: 10.-14.02
Techtextil	Geotessili.	Messe Frankfurt GmbH Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt/Main http://www.techtextil.de	Francoforte	2009: 16.-18.06
Transport	Telematica, sistemi di movimentazione interna aziendale, sistemi e servizi di trasporto merci, sistemi e servizi del trasporto pubblico.	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.transport-muenchen.de	Monaco di Baviera	2009: 12.-15.05
TUBE	Produzione tubi, macchinari, sistemi di controllo.	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr. 61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Düsseldorf	2010: 12.-16.04

SETTORE ELETTRONICA

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
CEBIT	informatica, sistemi di rete, computer: hardware e software, telecomunicazione, tecnica per ufficio, istituti bancari, tecnica di sicurezza, protezione dati	Deutsche Messe AG Messegelände 30521 Hannover http://www.cebit.de	Hannover	2010: 02.-06.03

Control	tecnica di misura, sistemi di rilevamento valori misurati, fotometria, termometria, tecnica di analisi e controllo, strumenti ottici, attrezzature per elaborazione immagini, sistemi di controllo materiali/ qualità, optoelettronica	P.E. Schall GmbH Gustav-Werner-Str. 6 72636 Frickenhausen http://www.schall-messen.de	Sinsheim	2010: 04-07.04
Electronica	elettronica, microelettronica, optoelettronica, semiconduttori, componenti elettronici, elettromeccanica, tecnica di microonde, sistemi di sensori, sistemi di rilevamento valori misurati, apparecchi di controllo	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.electronica.de	Monaco di Baviera	2010: 09.-12.11.
HANNOVER MESSE	impiantistica, subforniture, illuminotecnica, macchine per le industrie elettrotecnica ed elettronica	Deutsche Messe AG Messegelände 30521 Hannover http://www.hannovermesse.de	Hannover	2010: 19.-23.04
IMA	distributori automatici, selezionatori di denaro, elettronica di consumo, flipper, attrezzature per casino da gioco, casseforti, impianti di elaborazione dati	M. F. B. Heckmann GmbH Völklingerstr.4 40219 Düsseldorf http://www.ima-messe.de	Norimberga	2010: 19.-22.01
INTERKAMA	Automazioni industriali, sistemi di misura e controllo, sistemi di trasmissione valori misurati	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr. 61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Hannover	2010: 19-23.04
Internationale Funkausstellung Berlin	tecnica audio-video, multimediale, televisiva, elettronica di consumo, computer, protezione dati, trasmissione dati, telecomunicazione, servizi online, sistemi di rete	Messe Berlin GmbH Messedamm 22 14055 Berlin http://www.messe-berlin.de	Berlino	2009: 04.-09.09
LASER	tecnica laser, optoelettronica, tecnica microonde, sistemi di lavorazioni al laser	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.laser.de	Monaco di Baviera	2009: 15.-18.06
ORGATEC	Arredamento, attrezzature per ufficio, illuminotecnica, tecnica di sicurezza, informatica, comunicazione, computer: hardware e software, sistemi elettronici per istituti bancari	KölnMesse GmbH Messeplatz 1 50679 Köln http://www.koelnmesse.de	Colonia	2010: 26.-30.10

Fiera	Fiera	Organizzatore	Luogo	Data
Productronica	Produzione di componenti elettronici, circuiti stampati, semiconduttori, circuiti ibridi, tecnica di misura e di controllo	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.productronica.de	Monaco di Baviera	2009: 10.-13.11
SHOWTECH	tecnica per studi professionali, illuminotecnica, comunicazione, tecnica audio-video, multimediale	Messe Berlin GmbH Messedamm 22 14055 Berlin http://www.showtech.de	Berlino	2009: 16.-18.06
SMT/ Electronic Systems & Solutions/Hybrid	circuiti stampati, trattamento superfici, circuiti ibridi, produzione di circuiti stampati, imballaggio elettronico	MESAGO GmbH Rotebuehstr. 83-85 70178 Stuttgart http://www.mesago.de	Norimberga	2010: 08.-10.06
SYSTEMS	Telecomunicazioni, tecnica di comunicazione, multimediale, informatica, sistemi di rete, computer: hardware e software, protezione dati	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.systems.de	Monaco di Baviera	2009: 27.-30.10

SETTORE FARMACEUTICA

Fiera	Fiera	Organizzatore	Luogo	Data
ANALYTICA	Diagnostica, farmacologia, strumenti per laboratorio	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.analytica.de	Monaco di Baviera	2010: 23-26.03
EXPOPHARM	Farmaceutici, cosmetici, fitofarmaci, prodotti di cura ed igienici, arredamento/ attrezzature per studi medici, tecnica da laboratorio	Werbe- und Vertriebsges. Deutscher Apotheker GmbH Carl-Mannich-Str. 26 65760 Eschborn http://www.expopharm.de	Monaco	2009: 24.-27.09

SETTORE MECCANICA

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
ACHEMA	Macchine ed impianti ind. Chimica/ petrolchimica/ biochimica, attrezzature anti-inquinamento, difesa dell'ambiente, tecnica per laboratorio	DECHEMA Theodor-Heuss-Allee 25 0486 Frankfurt/Main http://www.achema.de	Francoforte s/ Meno	2009: 11.-15.05
Ceramitec	Macchine, impianti, utensili, materie prime per l'industria ceramica	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.ceramitec.de	Monaco di Baviera	2009: 20-23.10
FAKUMA	Lavorazione materie plastiche, macchine, impianti, stampi, materie prime, semilavorati ed ausiliari	P.E. Schall GmbH Gustav-Werner-Str. 6 72636 Frickenhausen http://www.schall-messen.de	Friedrichshafen	2009: 13.-17.10.

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
GLASTEC	Lavorazione vetro: macchine, impianti, utensili, materie prime	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr.61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Düsseldorf	2010: 28.09.-02.10.
K	Lavorazione materie plastiche, macchine, impianti, stampi, materie prime, semilavorati ed ausiliari	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr.61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Düsseldorf	2010: 27.10-03.11
POWTECH	Tecnologie di polverizzazione, granulazione, rinfusione merci, macchine ed impianti, magazzinaggio, sistemi di trasporto e controllo	NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg http://www.nuernbergmesse.de	Norimberga	2010: 27-29.04
Stone + tec	Materiali lapidei: prodotti, macchine, utensili, sistemi di trasporto	NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg http://www.nuernbergmesse.de	Norimberga	2009: 20.-23.05

SETTORE APP. MEDICALI

Fiera	Settore	Organizzatore	Luogo	Data
Altenpflege	Cura e assistenza	Fachausstellung Heckmann GmbH Hohenzollernstr. 4 30161 Hannover http://www.heckmannmbh.de	Hannover	2010 23.-25.03
ANALYTICA	Tecnica di analisi e diagnosi, apparecchiature da laboratorio, biotecnologia, farmacologia, tecnica genetica	Messe München GmbH Messegelände 81823 München http://www.messe-muenchen.de	Monaco di Baviera	2010: 23.-26.03
IDS	Odontoiatria: attrezzature, strumenti, prodotti	KölnMesse GmbH Messeplatz 1 50679 Köln http://www.koelnmesse.de	Colonia	2011: 22.-26.03
MEDICA	Tecnica medica, attrezzature ospedaliere e da laboratorio, apparecchiature elettromedicali, farmaceutici, diagnostici, terapeutici, tecniche di comunicazione	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr.61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Düsseldorf	2009: 18.-21.11
REHA CARE International	Attrezzature per riabilitazione, ausili per disabili, tecnica ortopedica, fisioterapia, ergoterapeutica	Messe Düsseldorf GmbH Stockumer Kirchstr.61 40474 Düsseldorf http://www.messe-duesseldorf.de	Düsseldorf	2009: 14.-17.10

Attività dell'ICE

Gli Uffici ICE presenti in Germania, al pari degli altri uffici dell'Istituto operanti all'estero, offrono una serie di servizi per agevolare l'introduzione delle imprese italiane sul mercato locale.

Come orientamento generale, si indicano di seguito le tipologie più ricorrenti di assistenza che gli uffici offrono alle imprese, facendo presente che i servizi sono catalogati come standard (S) o personalizzati (P).

I servizi standard, che seguono procedure prestabilite e semplificate, sono a prezzo fisso. I servizi personalizzati sono invece effettuati sulla base di preventivi sottoposti ai committenti. A tutti i servizi si applicano gli sconti previsti dalle diverse formule di fidelizzazione; in particolare la sottoscrizione della Carta Servizi per l'accesso ai servizi informativi *on line* dà diritto a fruire di sconti fino al 25% del costo ordinario dei servizi di assistenza (esclusi i costi per prestazioni di terzi).

L'ufficio inoltre può prestare una serie di servizi destinati ad operatori istituzionali, quali Regioni, Centri Esteri delle Camere di Commercio, consorzi, per la realizzazione di mostre autonome e missioni di giornalisti ed operatori economici.

1. Liste non personalizzate di nominativi di operatori locali (S)

Si tratta di nominativi riguardanti importatori, agenti, distributori, trading companies locali. È il più elementare servizio offerto dall'Ufficio, che garantisce la correttezza della parte anagrafica e settore di attività, ma non l'effettivo ed attuale interesse a ricevere offerte da parte di nuovi fornitori.

2. Ricerche di mercato tramite agenzie specializzate (P)

Le ricerche di mercato vengono effettuate tramite Agenzie locali, selezionate dall'Ufficio o segnalate dagli operatori interessati, sulla base di appositi questionari preventivamente concordati.

3. Sondaggi - prodotto (P)

Il servizio comprende più fasi:

- (a) la selezione di un elenco qualificato di ditte locali potenzialmente interessate;
- (b) l'invio della documentazione aziendale alle ditte selezionate, accompagnata da una lettera di presentazione da parte dell'ufficio;
- (c) la raccolta dei riscontri, ed eventuale follow-up telefonico, in caso di mancata risposta;
- (d) la stesura di una relazione finale, con eventuali suggerimenti per interventi successivi

4. Informazioni riservate (S)

Assunzione di informazioni sulla affidabilità e solvibilità degli operatori locali, avvalendosi dell'ausilio di agenzie specializzate convenzionate con l'ufficio. Il servizio è fornito, normalmente, in lingua italiana.

5. Appuntamenti con operatori locali (P)

E' possibile organizzare appuntamenti con operatori segnalati direttamente dai richiedenti. Il servizio è personalizzato qualora vengano richiesti più di tre incontri.

6. Ricerca e primo contatto con professionisti locali (S)

Il servizio comprende la selezione e l'accertata disponibilità dei professionisti richiesti e la fissazione del primo appuntamento. Può riguardare: interpreti, traduttori, legali, commercialisti, ecc.

7. Inserzioni su stampa estera (P)

Ricerca di controparti locali (agenti, importatori, distributori, ecc.) per il tramite di inserzioni sulla stampa specializzata e generale.

8. Vertenze commerciali e recupero crediti (S)

Il servizio consiste nel tentativo di composizione amichevole di controversie di natura commerciale tra ditte italiane e locali, tramite l'intervento dell'ufficio presso l'azienda debitrice.

9. Partecipazioni fieristiche e mostre autonome (P)

L'ufficio assiste le imprese italiane nella scelta delle manifestazioni fieristiche alle quali partecipare, nelle fasi di prenotazione ed organizzazione degli stands e nelle azioni di comunicazione con la clientela e follow-up commerciale.

In particolare, gli Uffici ICE in Germania (Berlino e Duesseldorf) operano sulla base di una ripartizione merceologica per assicurare un'assistenza marketing specialistica sull'intero territorio federale, secondo la seguente suddivisione di competenze.

ICE Berlino – *Casa ed Ufficio* (Edilizia e suoi settori, comprese le macchine relative, Impiantistica, Grandi lavori, Movimentazione industriale e magazzinaggio); *Chimica, Farmaceutica, Medicali ed Ambiente* (comprese macchine ed attrezzature); *Editoria, Elettronica ed Elettrotecnica* (Telecomunicazioni, Automazione e sistemi di misura e controllo, Sicurezza, Industria Aerospaziale, Elettronica di consumo compresi elettrodomestici bruni e hi-fi); *Attrezzature alberghiere e gastronomiche, Terziario* (Banche, Trasporti Assicurazioni, Società di Trading).

L'Ufficio di Berlino cura altresì la realizzazione di specifici interventi promozionali plurisettoriali, quali:

- *Scambio di tecnologia* tra Italia e Germania;
- *Azioni mirate all'attrazione di investimenti tedeschi in Italia*, con la costituzione di un apposito Desk "Invest in Italy" presso l'Ufficio;
- *Azioni a favore della promozione del Cinema italiano in Germania*

ICE Duesseldorf – *Beni di Consumo durevoli e non, ivi compresi i relativi macchinari* (Mobili e tessuti arredamento, Tessili e abbigliamento, Pelletteria e accessori moda, Persona e Tempo libero); *Meccanica Strumentale* (Robotica, Siderurgia, Utensileria, Macchine per l'industria alimentare, per imballaggio e confezionamento, per l'industria grafica e cartaria-cartotecnica); *Subfornitura e motoristica* (Autoveicoli, Macchine agricole, Acquacoltura, Cantieristica e Nautica da diporto, Ciclo e Motociclo, Caravan. Trasporti ferroviari); *Agroalimentare* (prodotti dell'Agricoltura, dell'Industria di trasformazione, della Zootecnia), *Artigianato e diversi*, casalinghi, aste e cornici, articoli da regalo e per la tavola, articoli promozionali, carta e cancelleria, articoli per la scuola;.

L'Ufficio di Duesseldorf cura inoltre la realizzazione del **Progetto Subfornitura** e le relative Mostre Autonome, nonché tutti gli interventi promozionali (istituzionali e non) a favore del **Comparto Agro-Alimentare e Vini**.



Italienisches Institut für Aussenhandel

Schlüterstrasse, 39
10629 Berlin
berlino@ice.it

Oststrasse 10
D - 40211 Düsseldorf
dusseldorf@ice.it

www.ice.gov.it
www.italtrade.com