

BANCA BORSA TITOLI DI CREDITO

Anno LXXV Fasc. 6 - 2022

ISSN 0390-9522

RIVISTA BIBLIOGRAFICA

Estratto

 **GIUFFRÈ**
GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE

RIVISTA BIBLIOGRAFICA (*)

RECENSIONI

H. FLEISCHER - S. MOCK (Hrsg.), *Große Gesellschaftsverträge aus Geschichte und Gegenwart*, ZGR Sonderheft 24, De Gruyter, Berlin/Boston, 2021, 1-1376.

Il ponderoso volume, pubblicato quale numero della prestigiosa collana della rivista *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, raccoglie i risultati di un'ampia ricerca, storica, economica e giuridica, condotta avendo a riferimento le clausole di numerosi e celebri atti costitutivi e statuti di società caratterizzate dall'avere, per lo più, una connotazione familiare nonché un'evoluzione collegata ad eventi di rilevanza nazionale, se non mondiale. Essa costituisce il secondo volume di un vasto progetto che prevede una tetralogia avente come tema i protagonisti del diritto societario e, quindi, il ruolo del giudice (v. H. FLEISCHER - J. THIESSEN (Hrsg.), *Gesellschaftsrechts-Geschichten*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2018, recensito in questa *Rivista*, 2020, I, 462 ss.), dei soci (direttamente, o tramite i consulenti che li hanno assistiti nella preparazione degli statuti: v. il lavoro in commento) e, in quelli che seguiranno, del legislatore e della dottrina.

Come osserva il saggio iniziale dei due curatori del volume, l'opera ha un carattere esplorativo (valutare se, partendo dall'analisi in concreto dei documenti costituenti l'origine e lo sviluppo di società che hanno avuto successo, siano individuabili autonome linee di ricerca), e giustifica la scelta compiuta del materiale a disposizione sulla base di una molteplicità di criteri, tra i quali: la rilevanza storica; i profili di innovazione (l'introduzione di un nuovo istituto); il collegamento della società ad un determinato promotore; il carattere di società familiare; la rilevanza supranazionale; un particolare scopo. Seguono 27 saggi, ritenuti degli idonei casi di studio, redatti dai vari partecipanti al progetto; ciascuno dei saggi si conclude con un allegato riportante, in diverse lingue (principalmente tedesco o inglese), il contratto di società oggetto dello studio.

Come detto i primi esempi sono scelti sulla base dell'importanza storica. Il primo, di rilevanza storico-romanistica, è un contratto, estratto da un frammento risalente al periodo di Gaio e datato 166-167 d. C., relativo ad una *societas danistariae*, ritenuta un'operazione di impresa creditizia (saggio di A.M. Fleckner e A. Kachabia). Segue l'analisi dei contratti riconducibili alle prime società di persone del periodo medievale fiorentino (sia nella forma di *commenda* o *accomandita*, sia nella forma della *compagnia*), e in particolare quelli della famiglia dei Medici, considerati i pionieri del diritto dei gruppi

(*) A cura di Mario Campobasso e Marco Speranzin, con la collaborazione di Peter Agstner, Carlotta Rinaldo e Piergiuseppe Spolaore.

di società esercitato attraverso controllate locali esercitanti attività bancaria; in particolare viene esaminato il contenuto del contratto della società controllata avente la propria sede nel mercato di Bruges, e risalente al 1455, contratto inizialmente stipulato come *accomandita* e successivamente modificato in una *compagnia*, con particolare riferimento al ruolo e potere di controllo riservato alla famiglia dei Medici sui soci locali (saggio di H. Fleischer). Il lavoro successivo, del medesimo Autore, ha ad oggetto il contratto della più importante famiglia tedesca di imprenditori del tardo Medio Evo, ossia la famiglia Fugger, ed analizza l'atto costitutivo del 1494, considerato da alcuni il primo *OHG-Vertrag*, nonché un prototipo della società familiare, e contenente anche previsioni per la trasmissione delle partecipazioni tra i soggetti legittimati alla successione. D. Damler nel saggio seguente analizza il contratto, concluso a Panama nel 1526, tra F. Pizarro, D. de Almagro e H. de Luque, ed avente ad oggetto la costituzione della *compagnia* per la conquista dei regni denominati *el Pirù* (e quindi la nota o famigerata spedizione di conquista dei territori degli Incas). Molto interessante risulta l'attribuzione e descrizione dei doveri derivanti dal contratto a carico dei due conquistatori (F. Pizarro e D. de Almagro) e dei diritti speciali a favore del socio finanziatore e suoi eredi a seguito dell'eventuale successo dell'intrapresa. Il contributo successivo, nuovamente di H. Fleischer in collaborazione con M. Pendl, ha ad oggetto il notissimo contratto della compagnia olandese delle Indie orientali (*VOC*) del 1602 (e rimasto in vigore, con modifiche, per circa due secoli), considerata un modello ibrido tra società commerciale e agenzia statale (strumento di contrapposizione della giovane nazione olandese verso il potere politico e militare della Spagna e del Portogallo, e quindi una vera e propria impresa di Stato), protoforma di una *public private partnership* e, da alcuni (ma il punto è discusso tra gli storici), l'antesignana della moderna società per azioni dell'Europa continentale, o quanto meno della moderna società con azioni quotate su un mercato regolamentato. Il saggio esamina il provvedimento governativo concessorio della licenza commerciale (*Octroy*), che denota il menzionato carattere ibrido pubblico-privato: da un lato regola i rapporti tra la società e lo Stato olandese (e i poteri dal secondo attribuiti alla prima), d'altro lato alcune previsioni statutarie sul funzionamento degli organi (come quelle sulla struttura direttiva, composta originariamente da 17 soggetti, derivanti dalle sei camere commerciali fondatrici). Vengono sottolineati i caratteri di novità della società: la natura di *Dauergesellschaft*, il vincolo attribuito ai conferimenti, inizialmente come investimento per un periodo minimo di dieci anni; il grande numero dei partecipanti (sebbene titolari al diritto ad un interesse più che ad un dividendo, spesso attribuito in natura); la mancanza di un vero e proprio organo rappresentativo dei soci, e comunque l'esistenza, già nel 1600, della discussione di alcuni grandi temi organizzativi che caratterizzano ancora la discussione in materia di s.p.a.: i rapporti tra i soci e l'organo direttivo; il ruolo dell'organo di controllo; l'espansione del mercato finanziario e della partecipazione azionaria dei piccoli investitori. Dedicato questa volta ad una società austriaca, a cura di S. Kalls e J. Nicolussi, è il contributo sulla *Erste Bank Group AG*, costituita nel 1819 come *Sparkasse*: il lavoro da un lato sottolinea le vicende storiche della banca, inizialmente collegate alla famiglia degli Asburgo e nel corso poi delle guerre dell'800 e del 900; d'altro lato la peculiarità della cassa di risparmio, vista quale antesignana dell'impresa cooperativa volta anche al perseguimento di una *Corporate Social Responsibility*. Vengono infine menzionate le ultime vicende societarie: la quotazione in borsa e la trasformazione della società *holding* in una *Privatstiftung*. Sempre un'impresa bancaria, questa volta privata e di famiglia, è l'oggetto del saggio successivo (di H. Fleischer e J. Tittel): la *Sal. Oppenheim jr. & Cie.*, costituita nel 1816 a Colonia (ove era, allora, applicabile il *Code Comm.* francese) dalla precedente attività commerciale. La

storia di questa società è in particolare sviluppata attraverso le vicende familiari e le modifiche statutarie (e in allegato sono riportati i vari contratti) dovute ai conflitti nel passaggio delle partecipazioni (e dei ruoli di vertice) tra la seconda e terza generazione, e all'armonico passaggio tra la terza e la quarta, con la conseguente trasformazione da collettiva in accomandita semplice nel 1904, e la successiva e recente in s.a.p.a. del 1989. Ancora a cura di H. Fleischer, e ancora lungo la storia di trasformazione da *OHG* (fondata nel 1847) a *KG* a *AG* (poi quotata in borsa), è il successivo contributo in merito ad una delle più note società tedesche, ancora una volta dal carattere familiare, ossia la *Siemens*; nell'esame dei vari statuti nel corso dell'evoluzione viene in particolare esaminato il ruolo garantito alla famiglia per influenzare, nelle diverse forme di volta in volta consentite dal diritto societario, la gestione dell'impresa (in particolare: ruolo rafforzato del consiglio di sorveglianza e voto plurimo). L'attenzione si sposta, nel lavoro seguente, dall'altra parte dell'Oceano per l'analisi della "madre di tutti i trusts", ossia lo *Standard Oil Trust Agreement* del 2 gennaio 1882, definito un *legal masterpiece* e di fondamentale rilevanza sia per il diritto societario fino alla liberalizzazione del diritto societario nel New Jersey del 1899 (in particolare dei gruppi, pur non essendo una *corporation*, ma comportandosi come tale), sia per lo sviluppo della disciplina statunitense in materia di abusi contro la concorrenza (contributo di H. Fleischer e K. Horn). Seguono ulteriori contributi su cui non è possibile fornire un commento specifico neppure sintetico: la storia di *Allianz* fino all'odierna trasformazione in *Societas Europaea*; due statuti di associazioni, uno di carattere nazionale, ossia quello di *ADAC (Allgemeinen Deutschen Automobilclub)*, associazione riconosciuta fondata nel 1903 e oggi con circa 21 milioni di associati, e uno di carattere transnazionale, ossia quello della *FIFA*; l'evoluzione dell'*Hamburger Hochbahn AG* da un originario caso di *public-private partnership* ad una s.p.a. ad esclusiva partecipazione pubblica funzionale alle esigenze del comune di Amburgo; i vari passaggi imprenditoriali (dal *Interessengemeinschaftsvertrag* fino a quelli conclusivi imposti dagli Alleati nel 1945) della costruzione e dello sviluppo del gruppo di imprenditori radunato nella *I.G. Farbenindustrie AG*. Il saggio successivo (di J. Lieder) si occupa della *Tchibo GmbH*, e quindi di una impresa (nuovamente) di famiglia, che si caratterizza, rispetto agli statuti considerati in precedenza, oltre che per il tipo societario, per le controversie seguite alla morte del fondatore Max Herz che hanno successivamente portato ad una *family buy-out* e al controllo attraverso una *holding* che detiene il 100% della *GmbH*. La fondazione d'impresa *Alfried Krupp von Bohlen und Halbach* è l'oggetto del contributo, veramente impressionante dal punto di vista storico, di S. Mock e S. Scauhoff. Il lavoro evidenzia le peculiarità dello strumento giuridico funzionale, di volta in volta al cambio delle generazioni, al superamento dei problemi di successione nell'impresa. Nata con Friedrich Krupp nel 1811 come associazione in partecipazione (*stille Gesellschaft*), divenuta nel frattempo di dimensioni rilevanti grazie alla produzione funzionale all'industria bellica, essa è stata successivamente oggetto di un patto testamentario di sostituzione fedecommissaria (redatto nel 1882 da Alfred Krupp, ma divenuto successivamente inefficace a seguito dell'entrata in vigore del § 2109 *BGB*), che ha previsto nel 1901 la trasformazione della società in *AG*. La Krupp è stata poi oggetto di un decreto di A. Hitler costituente una *lex specialis* (la cd. *lex Krupp* del 12 novembre 1943) avente ad oggetto una nuova trasformazione in impresa individuale a favore di Alfred Krupp von Bohlen und Halbach, ma caratterizzata da particolari diritti spettanti alla madre Bertha (la nipote di Alfred Krupp) nonché dalla presenza di un consiglio di sorveglianza di nomina familiare. Dopo la guerra, la condanna dell'imprenditore al processo di Norimberga e le successive vicende (collegate, oltre alla necessità di tenere conto dell'imposta di successione, anche

della volontà di esclusione di un ruolo nell'impresa a favore del figlio Arndt) si giunse, alla morte di Alfried nel 1967, alla costituzione della fondazione testamentaria (dallo scopo altruistico, e non come fondazione privata) e di una società di capitali da essa controllata, successivamente fusa nella *thyssenkrupp AG*, con la perdita di un ruolo di assoluto controllo dell'attività d'impresa ma con il mantenimento di diritti particolari collegati all'origine familiare, quale il diritto di nomina da parte della fondazione di due componenti del consiglio di sorveglianza. Segue l'analisi, compiuta da J. Koch e P.M. Holle, di un altro colosso tedesco: la *Deutsche Telekom AG*, di cui viene in particolare analizzato il processo di privatizzazione, da organo dello Stato fino alla costituzione della società per azioni nel 1994. Dal punto di vista giuridico vengono menzionate le peculiarità legate alle azioni proposte dagli investitori a seguito della quotazione per false informazioni nel prospetto, e il dibattito relativo ai possibili profili di responsabilità della società per i danni provocati (il problema del danno da disinformazione al mercato). Il contributo che segue, di E. Bueren e J. Crowder riporta l'attenzione dall'altra parte dell'Atlantico ed esamina gli statuti di un gruppo societario di rilevanza planetaria: *Google* e *Alphabet Inc.*, dall'origine a Stanford come progetto universitario alla costituzione della società come *corporation* in California nel 1998, ai successivi incredibili passaggi di crescita attraverso gli interventi dei fondi di *venture capital* (e l'incremento della complessità della struttura finanziaria attraverso una pluralità di categorie di azioni) fino alla fusione per incorporazione in Delaware nel 2003, la quotazione in borsa del 2004, l'aumento di capitale mediante emissione di azioni di nuova categoria del 2012, il (molto criticato) *reverse triangular merger* del 2015 che ha portato alla nascita di *Alphabet Inc.* e la controllata *Google LLC*. Dal punto di vista societario vengono evidenziate le peculiarità di una struttura azionaria che ha mantenuto in capo ai fondatori (L. Page e M. Brin) un potere molto rilevante nel corso dei vari passaggi e operazioni strutturali; nonché l'azione esercitata nei confronti degli amministratori nel 2013 a causa dell'aumento del capitale del 2012, contestato in sede giudiziale da alcuni azionisti di categoria A (in particolare un fondo pensione del Massachusetts), ed oggetto di un rilevante dibattito circa i limiti di sindacabilità dell'operazione da parte del Tribunale; infine il dibattito circa le azioni a voto plurimo, di cui Google ha rappresentato un modello per le società tecnologiche della Silicon Valley, modello però fortemente criticato dagli investitori istituzionali. Il contributo seguente, curato nuovamente da H. Fleischer e K. Horn, si occupa di un caso di fusione internazionale, ossia quella, compiuta nell'anno 1998, tra la tedesca *Daimler-Benz AG* e la statunitense *Chrysler Corporation*, di cui in particolare viene esaminato non tanto lo statuto, piuttosto semplice, ma il minuzioso contratto di *Business Combination Agreement* (riportato nei suoi contenuti più importanti alla fine del contributo). Seguono tre ulteriori contributi su cui (ancora per ragioni di spazio) non è possibile fornire un commento specifico neppure sintetico: l'austriaca *Bundestheater-Holding GmbH*, modello di capogruppo statale dell'impresa culturale, con una s.r.l. holding e le partecipate plasmate dalla disciplina amministrativa della gestione dei teatri; la società a scopo ideale che gestisce la *Bucerius Law Schhol* di Amburgo (una cd. *gGmbH*); la *Air Berlin PLC* e la sua controllata *PLC & Co. KG*, costituite in tal modo soprattutto allo scopo di eludere la disciplina tedesca della *Mitbestimmung*, e successivamente sottoposte al diritto della crisi tedesco. Un breve commento deve essere dedicato al successivo contratto di società, quello della *Porsche Piëch Holding GmbH* esaminato da S. Mock e C. Illetschko, che costituisce un esempio particolarmente rilevante di statuto volto a disciplinare la successione familiare nell'impresa. La società, nata come *Dr. Ing. h.c. F. Porsche GmbH* nel 1931, fu nel 1937 trasformata in una accomandita di famiglia, mentre parallelamente lo stesso F.

Porsche collaborava allo sviluppo e veniva nominato dal regime amministratore della *Volkswagen GmbH*. La storia delle due società, separate nel 1943 attraverso il trasferimento di parte del patrimonio in Austria, si sono successivamente più volte intrecciate in parallelo agli sviluppi successivi delle famiglie Porsche e Piëch, in primo luogo con la trasformazione della *Porsche KG* in società per azioni (nel 1972) a seguito di un conflitto tra generazioni, la successiva quotazione in borsa (nel 1984), e successivamente con l'integrazione negli anni 2000 dei gruppi Porsche e Volkswagen a seguito del tentativo fallito di scalata. Dal punto di vista societario viene analizzato articolo per articolo il complesso statuto (107 pagine), soggetto al diritto austriaco, della *Porsche Piëch Holding GmbH*, che regola i rapporti di nove gruppi di soci attraverso un'articolata struttura di organi sociali e clausole relative al trasferimento delle partecipazioni, strumentali ad evitare l'entrata di terzi estranei alla famiglia ma comunque legittimando i soci a disinvestire attraverso un diritto di recesso statutario. In collegamento viene altresì presentato lo statuto di uno dei soci di maggiore rilievo della *GmbH*, ossia la *Ferdinand Karl Beta Privatstiftung* costituita da Ferdinand Piëch, probabilmente il soggetto che ha più influenzato la storia dei gruppi nell'ultimo periodo. Completano i modelli esaminati lo statuto della *HSV Fussball AG* (interessante esempio di associazione sportiva calcistica divenuta società per azioni, ma ancora caratterizzata da quella che viene definita una *altruistische Mitgliedschaft*), a cura di S. Mock, lo statuto della *Garbe Logimac AG* in collegamento con i contratti di associazione in partecipazione degli investitori (*stille Gesellschaft*), contributo a cura ancora di S. Mock e T. Cöster, infine lo statuto di una società sovranazionale, la *Airbus SE* (saggio a cura di J. Schmidt).

Le ultime pagine contengono un saggio conclusivo sempre dei due curatori del volume, che sottolineano la ricchezza della ricerca empirica nel rapporto con altre discipline (storia, storia dell'economia e delle imprese), le difficoltà collegate a ottenere alcuni di contratti (in particolare di società di persone e fondazioni, oppure in considerazione dell'esistenza di patti parasociali), la molteplicità di forme societarie indagate, le novità introdotte in alcuni statuti e poi divenute regole generali (come, ad esempio, il primo organo di controllo nella compagnia olandese delle Indie orientali), le caratteristiche tipologiche principali (società familiari, a partecipazione pubblica, di gruppo), il ruolo del legislatore (inizialmente assente, poi fonte di ispirazione, interventista, regolatore e infine anche non più statale, ma privato). La tesi principale all'esito dei 27 saggi è che lo studio degli statuti consenta lo sviluppo scientifico del diritto societario, nonché forme di collaborazione e di mutuo arricchimento con la storia del diritto e dell'economia. [MARCO SPERANZIN]

M. CUENA CASAS (diretto da), *Aspectos legales de la financiación en masa o crowdfunding*, tirant lo blanch, Valencia, 2020, pp. 695.

1. Il volume collettaneo diretto da Cuenca Casas raccoglie oltre venti contributi dedicati all'analisi, da un punto vista giuridico, di una pluralità di questioni sollevate dalle varie tipologie di *crowdfunding* e che costituiscono i risultati scientifici raggiunti da un progetto di ricerca finanziato dal *Ministerio de Ciencia e Innovacion y Universidades* spagnolo, di cui è responsabile la medesima Cuenca Casas, avviato già nel 2017.

La trattazione merita di essere segnalata già in quanto tale, in quanto è misura dell'interesse destato dal *crowdfunding* nella letteratura spagnola, se si considera che non si rinvenivano, almeno nel quadro dottrinale italiano, opere ad essa paragonabili non solo

come mole ma anche come struttura. Pur senza perseguire l'ambizione di esaurire l'intero ventaglio delle tematiche poste dal *crowdfunding* e pur nell'eterogeneità dei vari contributi, infatti, il volume si rifà a un approccio trattatistico, come è facilmente percepibile dal raggruppamento dei contributi in quattro sezioni corrispondenti ad altrettante aree tematiche. È verosimile che la diffusione degli studi sul *crowdfunding* nell'ordinamento spagnolo (e.g., v. RECALDE CASTELLS, *La Sociedad de Responsabilidad Limitada española un vehículo poco apto (y sin embargo exitoso) para las Pequeñas y Medianas Empresas*, in *Riv. dir. soc.*, 2019, 564 ss.; GIMENO, *Aproximación a la naturaleza jurídica del « crowdfunding »*, in *Revista de derecho mercantil*, 2014, 451 ss.; ROYO-VILLANOVA, *La propuesta de regulación de la inversión en masa o equity crowdfunding*, in *Diario La Ley*, 2014, n. 8320) sia dovuta anche all'emanazione di un apposito testo normativo (*Ley n. 5/2015*), anteriore rispetto al Regolamento (UE) n. 1503/2020 relativo ai fornitori europei di servizi di *crowdfunding* per le imprese. Al riguardo, vale la pena di avvisare fin da subito che la trattazione non tiene conto delle previsioni del citato Regolamento (che comunque ha ricevuto poi attenzione da parte della letteratura spagnola: v. in part. LOPEZ ORTEGA, *Las plataformas de financiación participativa a la luz de la nueva regulación europea del crowdfunding (El Reglamento UE 2020/1503, de 7 de octubre de 2020, sobre los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas)*, in *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, 2021, 155 ss.; TAPIA HERMIDA, *Decálogo de la nueva regulación europea del crowdfunding*, in *La Ley Europea*, 2020, n. 9730; DE LA VEGA GARCIA, *Reglamento sobre proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas*, in *Revista de Derecho del Sistema Financiero*, 2021, 447 ss.), la cui emanazione è posteriore di qualche mese rispetto alla pubblicazione del libro. Nondimeno, i contributi editi rimangono di attualità e di interesse a livello (anche) comparatistico.

2. Il volume si apre con una sezione dedicata a un tentativo di un inquadramento generale della fattispecie, che viene operato a più livelli: anzi tutto, dal punto di vista della riconduzione sistematica del *crowdfunding* alle (più) note categorie giuridiche, cui sono destinati lo scritto di ZUNZUNEGUI [*Encuadre sistemático y conceptual de la financiación participativa (Crowdfunding)*] e quello di GOÑI RODRÍGUEZ DE ALMEIDA (*La contratación a través de plataformas intermediarias en línea*; e v. anche, benché collocato nella successiva sezione terza, il capitolo di BORRALLO FERNÁNDEZ, *Régimen general del crowdfunding: el promotor y el inversor*). Mentre ZUNZUNEGUI parte da una ricognizione del modello "empirico" del *crowdfunding* per giungere a conclusioni *de jure condendo* (che ruotano attorno all'idea per cui *la regulación de la financiación participativa se orienta per los mismos principios que el resto de los servicios financieros ... la función permanece, a saber, financiar proyectos apelando al ahorro del público*), GOÑI RODRÍGUEZ DE ALMEIDA svolge un inquadramento dei rapporti contrattuali tra i vari soggetti coinvolti nel *crowdfunding* sulla scorta del diritto (civile) vigente, interrogandosi sulle condizioni di applicazione delle regole consumeristiche alla contrattazione intermediata dalle piattaforme. In secondo luogo, viene esaminata (da parte di LISSOWSKA, *La regulación europea del crowdfunding: situación actual y desarrollos recientes*) l'evoluzione della regolazione europea sul punto, a partire dalla proposta di Regolamento Europeo del 3 marzo 2018 e del relativo procedimento legislativo fino al 2019 (senza comprendere, per le ricordate ragioni di anteriorità della pubblicazione, la versione finale del Regolamento (UE) n. 1503/2020). La prima sezione ospita altresì la descrizione (critica) dell'impostazione regolatoria statunitense (da parte di KILBORN, *El crowdfunding y el crowdlending en EEUU. Marco regulatorio, exenciones y consecuencias*) e i riscontri empirici sulla diffusione del *crowdfunding*

(soprattutto) nel sistema spagnolo, raccolti da RAMOS e GONZALEZ e relativi agli anni 2016-2018 (*La financiación participativa (Crowdfunding) en datos*). A tale ultimo riguardo, è di interesse che i dati riferiti alla realtà spagnola confermino una tendenza che si riscontra in modo marcato anche altrove in Europa continentale, ossia la preponderanza, in termini di valori assoluti in gioco, del c.d. *lending crowdfunding* rispetto alle altre forme di *crowdfunding* (per analoghe informazioni circa la Francia, v. KLEINER, *Lights and shadows of crowdfunding a la française*, in *ZEuP*, 2019, 758; CROWDFUNDINGHUB, *France | Current State of Crowdfunding 2022*; per la Germania CROWDFUNDINGHUB, *Germany | Current State of Crowdfunding 2021*; tale divario non caratterizza, per contro, il contesto italiano: POLITECNICO DI MILANO, *7° report italiano sul crowdinvesting*, 2022, 3 s.). Nella seconda sezione vengono esaminati in maniera approfondita sia il *donation-crowdfunding* (CALLEJO RODRIGUEZ, *El crowdfunding de donación*) sia il *reward-crowdfunding* (MEDINA ALCOZ, *El crowdfunding de recompensa o reward crowdfunding*), qualificate come tipologie di *crowdfunding* non lucrativo.

3. L'analisi del *crowdfunding* con finalità lucrativa è contenuta nella terza sezione, che rappresenta al contempo anche quella più corposa per numero di capitoli, peraltro tra loro non sempre omogenei come taglio dell'indagine. Ciò dovuto anche al fatto che sono approfonditi gli aspetti attinenti tanto all'investimento in capitale di rischio quanto al finanziamento a titolo di debito. Vi figurano, dunque, svariati contributi rivolti ad analizzare, in una prospettiva di regolazione "di mercato" e "trasversale" rispetto alle due forme di *crowdfunding* lucrativo, sia la posizione, la regolazione, e la responsabilità dei gestori di piattaforme (in part. CAMPUZANO, *Las plataformas de financiación participativa*, e RODRIGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Responsabilidad de las plataformas de financiación participativa*) sia il generale regime del rapporto tra investitore e soggetto "finanziato" (BORRALLO FERNANDEZ, *Régimen general del crowdfunding: el promotor y el inversor*, e CUENA CASAS, *La protección del inversor en el crowdfunding lucrativo*). Altri studi si occupano, invece, specificamente soltanto dell'*equity* o del *lending crowdfunding*. Fra di essi, il capitolo di ÁLVAREZ ROYO-VILLANOVA [*Crowdfunding de inversiones (equity crowdfunding)*] indaga approfonditamente il fenomeno del *crowdfunding* di partecipazioni sociali, destinando anche una specifica trattazione (pressoché l'unica nell'intera opera) ai profili di carattere societario, segnatamente per quanto attiene ai rapporti organizzativi tra socio-investitore e società che si finanzia tramite *crowdfunding*. Alla ricostruzione di dettaglio del *lending crowdfunding*, invece, si dedicano gli studi rispettivamente di CUENA CASAS (*Régimen jurídico aplicable a los contratos de préstamo a través de plataformas de financiación participativa*), nonché di FERRETTI (*Inteligencia artificial, algoritmos y Big Data en los préstamos P2P*) e di MARTÍNEZ (*Evaluación del riesgo de crédito. Big Data y privacidad en el marco de la Ley 3/2018, de 5 de diciembre de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales*), entrambi incentrati sul ruolo dei c.d. *big data* nella valutazione del rischio di credito e delle conseguenze che ne discendono per siffatta tipologia di *crowdfunding* e la sua regolazione, anche per agli aspetti relativi alla normativa sulla *privacy*.

La quarta e ultima parte racchiude l'esame di specifiche tematiche di rilevanza comune a tutte le forme di *crowdfunding*. Si tratta, in particolare: della regolazione della crisi delle piattaforme di *crowdfunding* (AZOFRA VEGAS, *El concurso de acreedores de las plataformas de financiación participativa*); dei profili di diritto tributario (BORGIA SORROSAL, *Aspectos fiscales del crowdfunding*); la protezione dei dati personali (MARTÍNEZ, *Crowdfunding y protección de datos*); dei diritti sulle opere dell'ingegno, con riferimento

tanto alla campagna di *crowdfunding* in quanto tale quanto alle opere realizzate nel corso dell'esecuzione del progetto (SERRANO GÓMEZ, *Crowdfunding y propiedad intelectual*); infine, dei profili internazional-privatistici (RODRÍGUEZ RODRIGO, *Crowdfunding y Derecho Internacional Privado*).

Nel complesso, il *crowdfunding* emerge come una forma di “finanziamento” collettivo di una specifica progettualità imprenditoriale o di specifiche esigenze di consumo (CAMPUZANO, *cit.*, 239 ss.; CUENA CASAS, *Introduzione*, p. 29; e cfr. MEDINA ALCOZ, *cit.*, 199 s., con riferimento al *reward crowdfunding*; CALLEJO RODRÍGUEZ, *cit.*, 164, 171, circa il *donation-based crowdfunding*), nei cui aspetti caratterizzanti rientra la possibilità, per mezzo della rete, di mettere in collegamento domanda e offerta di risorse finanziarie superando sia le distanze geografiche sia l'apatia razionale propria dell'investitore in titoli azionari quotati, nella parte in cui viene sollecitata la partecipazione a uno specifico progetto. [PIERGIUSEPPE SPOLAORE]

SCHEDE

C. BEHME, *Die Gesellschaft mit persönlicher Gesellschafterhaftung als Rechtsformtyp*, Tübingen, Mohr Siebeck, 202, XIV-260.

La monografia, presentata quale *Habilitationsschrift* presso l'Università di Monaco di Baviera, esordisce con l'analisi, nel primo capitolo, del concetto astratto di società con soci che rispondono personalmente per le obbligazioni della società e della rilevanza dello studio della parte del diritto societario relativa alle società di persone in prospettiva comparatistica (comprensiva del diritto italiano), anche in collegamento con il progetto di riforma della disciplina tedesca iniziato nel 2020 e portato a compimento nel 2022. Il secondo capitolo analizza la responsabilità personale del socio e la limitazione di responsabilità come caratteri tipologici nel diritto societario, evidenziando i profili distintivi tra società di persone e di capitali. Il terzo e quarto capitoli sono dedicati, rispettivamente, alla funzione delle società personali e ai tipici conflitti di interesse che la relativa disciplina vorrebbe risolvere. Il centrale e ampio capitolo 5 analizza le regole specifiche della disciplina delle società di persone, distinguendo tra regole essenziali o necessarie e quelle possibili o eventuali. Nell'ambito delle prime centrali è ovviamente il tema delle caratteristiche della responsabilità del socio, sia alla luce della nuova disciplina introdotta dalla riforma (sulla quale ci si permette di rinviare sul punto a M. SPERANZIN, *Diritto comparato e società di persone: la riforma tedesca*, in *Riv. soc.*, 2022, 421 ss.), sia in considerazione dei modelli comparatistici di riferimento. Una parte specifica è dedicata alle possibili forme di limitazione, istituzionali o contrattuali, della responsabilità. Per quanto riguarda le regole eventuali si esamina il possibile ruolo del socio quale parte della collettività dei soci, quale partecipante all'amministrazione e dal punto di vista del diritto di controllo. Interessante notare, sempre dal punto di vista comparatistico, la pubblicazione di vari contributi in materia di società di persone nell'ultimo periodo: v., ad esempio, le recenti schede a D. KÖNEN, *Gesellschafter-Exithaftung im Personenverband*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2021, in questa *Rivista*, 2022, I, 479 (in materia sempre di responsabilità dei soci); R. EICHTEN, *Der oHG-Anteil im Spannungsfeld von Erb- und Gesellschaftsrecht*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2020, in questa *Rivista*, 2021, I, 466 (in materia di circolazione della partecipazione in fase successoria) (*MSP*).

F.L. BREMENKAMP, *Rechtliche Governance von Zulieferungsverträgen*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2020, XXVII, 317.

Il lavoro, presentato quale tesi di dottorato alla Humboldt Universität zu Berlin, è dedicato allo studio in chiave civilistica delle catene contrattuali, concentrandosi sul caso paradigmatico delle reti di fornitura che si instaurano nel settore automobilistico. La natura a lungo termine dei rapporti tra partecipanti alla rete, la necessità di una stretta collaborazione anche all'interno di questa e la reciproca dipendenza tra i soggetti coinvolti rendono necessarie soluzioni normative specifiche, anche in considerazione il fatto che è prassi, in questo settore, disciplinare in via standardizzata i rapporti contrattuali lungo la catena di valore.

In ottica interdisciplinare e comparatistica l'A. esamina così alcuni aspetti problematici prendendo in considerazione i sistemi giuridici inglese, italiano e tedesco. Il lavoro si snoda a partire da un inquadramento giuridico delle catene contrattuali del settore automobilistico (capitolo 1) per poi concentrarsi sull'allocazione del rischio relativo ai livelli qualitativi e la cooperazione per migliorare e garantire in modo sostenibile la qualità dei prodotti (capitolo 2), che mostrano chiaramente l'importanza degli strumenti di *voice* in questo contesto. Analizza poi (capitolo 3) i problemi legati alla risoluzione anticipata del contratto e al cd. *'hold-up* nei quali invece la prospettiva di *exit* diventa più rilevante. Il lavoro si conclude poi con alcune riflessioni in merito alle particolarità che, in questo contesto, caratterizzano la tutela della proprietà intellettuale e del *know-how* (capitolo 4).

Sulla base di un'analisi dei diversi contesti giuridici, e tenendo anche in considerazione le posizioni prese dalla giurisprudenza e le condizioni generali di contratto adottate da alcune grandi case automobilistiche, il lavoro intende dunque collegare la dogmatica nazionale, la moderna teoria del diritto privato e la prassi del settore (CR).

GESELLSCHAFTSRECHTLICHE VEREINIGUNG (Hrsg.), *Gesellschaftsrecht in der Diskussion 2019, 2020, 2021, Band 25, 26 e 27*, Otto Schmidt, Köln, 2020, 2021, 2022.

I tre volumi oggetto della scheda, che seguono quelli del triennio precedente (pubblicati in questa *Rivista*, 2020, I, 292 ss.), raccolgono i lavori dell'annuale giornata di approfondimento dell'associazione degli studiosi del diritto societario, che si compone di singole relazioni su argomenti di rilievo nell'anno di riferimento, nonché di una sintesi del dibattito che ha seguito le relazioni da parte dei partecipanti al convegno.

Il volume del 2019 si apre, come di consueto, con un quadro delle sentenze più rilevanti dell'annata in materia societaria da parte del *BGH*, a cura del Presidente della II sezione della Suprema Corte, I. Drescher. In materia di *GmbH* vengono esaminate, in particolare, la decisione relativa al rapporto di servizio dell'amministratore e i limiti alla sua libera revocabilità (*BGH*, 26 marzo 2019); la sentenza che esclude l'applicazione alla s.r.l. tedesca della regola del 179a *AktG* relativa all'intervento dell'assemblea nel caso di trasferimento dell'intero patrimonio sociale (*BGH*, 20 novembre 2018, tema oggetto anche del recente lavoro monografico di Y. WITT, *Die Veräußerung des ganzen Gesellschaftsvermögens gemäß § 179a Abs. 1 AktG*, Duncker & Humblot, Berlin, 2021, recensito in questa *Rivista*, 2022, I, 483 ss.); l'interpretazione della clausola che autorizza la nomina di un consiglio di sorveglianza in una *GmbH* (*BGH*, 2 luglio 2019). Il tema dell'*Aufsichtsrat* è anche l'oggetto delle tre decisioni esaminate in materia di *AG*. Seguono, nel volume un contributo (di U.H. Schneider) sui consulenti di voto; un saggio (di C.

Mayfeld) sul codice di *Corporate Governance* tedesco del 2020; nonché, infine, il commento (di C. Thole) alla sentenza del *BGH*, 14 febbraio 2019 in tema di prestiti dei soci che costituisce l'occasione per fare il punto sulla materia alla luce dei più recenti sviluppi legislativi e giurisprudenziali.

Il volume del 2020 è anch'esso introdotto dalla relazione del Presidente I. Drescher; tra le sentenze menzionate si segnalano quelle in materia di società in accomandita semplice con particolare riferimento alla responsabilità dell'accomandante e quelle relative al ruolo del curatore rispetto all'organizzazione societaria. Dal punto di vista dei saggi si evidenziano il punto sulla riforma del diritto delle società di persone da parte di E. Schollmayer (rappresentante del Ministero della Giustizia nella Commissione governativa), il contributo sull'assemblea virtuale (di V. Butzke), l'interessante analisi, dal punto di vista del diritto italiano e comparatistico, delle responsabilità degli amministratori di fronte alla crisi a seguito del *SanInsFoG* (lavoro di M. Brinkmann).

Il volume del 2021 è nuovamente introdotto dalla relazione del Presidente I. Drescher, tra cui si segnalano due decisioni in materia di liquidazione della quota (prescrizione del diritto e criteri di determinazione del valore: *BGH*, 18 maggio 2021 e *BGH*, 15 settembre 2020), nonché una in tema di responsabilità dell'amministratore di s.a.s. e delibera di scarico da tale responsabilità (*BGH*, 22 settembre 2020). Completano i volumi alcuni interessanti contributi in tema di *actio pro socio* (introdotta dalla riforma del diritto delle società di persone al § 715b *BGB*: saggio di C. Osterloh-Konrad), digitalizzazione e obblighi degli amministratori (di T. Kremer), doveri di protezione delle grandi imprese collegati alla loro catena distributiva a seguito della nuova *Lieferketten-sorgfaltspflichtengesetz* del 17 luglio 2021, che entrerà in vigore in Germania il 1 gennaio 2023 (saggio di S. Lochen) (*MSp*).

*Scholz Kommentar zum GmbH Gesetz*¹³, §§ 1-34, Band I, Otto Schmidt, Köln, 2022, 1-1905.

Con il volume I è iniziata la pubblicazione della nuova edizione, la tredicesima, del prestigioso e noto commentario alla legge relativa alla *GmbHG*. I volumi II e III sono attesi per la seconda parte del 2023. Il volume contiene, oltre all'introduzione e al commento articolo per articolo, anche la parte relativa al *Konzernrecht* (a cura di V. Emmerich) e all'uscita del socio per esclusione o recesso (a cura di C.H. Seibt, che si è occupato anche del trasferimento delle partecipazioni). La nuova edizione ha dovuto in particolare tenere conto della direttiva UE 2019/1151 relativa all'uso di strumenti e processi digitali nel diritto societario (che hanno determinato modifiche ai §§ 2, 6 e 8 *GmbHG*). Le modifiche dovute alla legge di recepimento della direttiva UE 2017/1131 relativa alle operazioni transfrontaliere verranno, invece, inserite nel volume III nella parte relativa al diritto internazionale privato della *GmbH*. Alcune norme sono oggetto di un nuovo commento da parte di Autori che per ragioni generazionali hanno sostituito i precedenti. Segnaliamo, oltre a quanto già ricordato, l'ampia introduzione di H. Wicke, la parte sul contenuto del contratto di società a cura di J. Scheller (§§ 3-4a), l'esame delle norme sui conferimenti da parte di R. Veil (§§ 5, 7-10, 19 e 20) il commento di D.A. Verse all'acquisto di partecipazioni proprie (§ 33) (*MSp*).

A. SOMMERFELD, *AGB-Reform und Rechtsflucht*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2020, XXX, 463.

L'autonomia privata è costantemente messa in discussione da una distribuzione disuguale di potere tra le parti, e ciò è evidente in particolare se si considerano le condizioni generali di contratto. Nei contratti predisposti, che sono espressione di un potere normativo privato, possono infatti essere inserite clausole che traslano il rischio sulla parte aderente per contingenze che il predisponente potrebbe prevenire, superare o assumersi a un costo inferiore, anche magari grazie ad un'assicurazione. L'iniquità di una clausola contrattuale standard imposta dalla controparte può così costituire un problema, anche in tema di efficienza, in tutti i rapporti contrattuali.

È ben noto che il tema è stato affrontato, ormai da tempo, dal legislatore Europeo nei rapporti con i consumatori, e che dunque nei rapporti *b2c* esiste una disciplina uniforme di controllo sia di tipo formale, sia dal punto di vista contenutistico. Lo stesso non si può dire, invece, per quanto riguarda i rapporti tra i professionisti, anche se non vi è dubbio che analoghi problemi di asimmetrie informative e di poteri negoziali possono riscontrarsi anche in queste contrattazioni.

A tal riguardo l'ordinamento tedesco, diversamente da quello italiano, ha previsto un controllo sostanziale delle clausole nei contratti *b2b*: le norme di cui ai §§ 307 e seguenti del BGB si applicano infatti anche ai contratti tra imprenditori a prescindere dalle loro dimensioni e anche nei casi in cui le parti abbiano uguale potere contrattuale (cfr. § 310 BGB). Si tratta di una soluzione tuttora oggetto di un'accesa discussione tra sostenitori di questa scelta, giustificata spesso in un'ottica di analisi economica del diritto, e detrattori, che ritengono invece tali norme ingiustificatamente protezionistiche e sono favorevoli a una liberalizzazione. Questi ultimi affermano, tra l'altro, che tali norme restrittive indurrebbero le imprese tedesche a scegliere quale legge regolatrice dei loro contratti un diritto diverso da quello tedesco al fine di evitare una possibile ingerenza dei giudici nei loro rapporti contrattuali.

Le imprese tedesche si rifugerebbero così in ordinamenti giuridici stranieri optando per un diritto maggiormente permissivo quanto alle norme regolatrici dei contratti. A questo tema è dedicato l'approfondito lavoro in oggetto, che si pone l'obiettivo di valutare in concreto quanto sia reale il pericolo di fuga dall'ordinamento tedesco e quali sarebbero le imprese effettivamente beneficiarie da una riforma liberalizzatrice. Fornisce in questo modo importanti spunti per l'attuale dibattito su una possibile riforma, dimostrando che l'influenza sulle scelte delle imprese delle norme del BGB in tema di clausole standardizzate è in realtà sovrastimata e che una preferenza per il diritto tedesco nei contratti tra imprese non può essere ottenuta unicamente escludendo il controllo di tipo contenutistico (*CR*).

A. STARK, *Interdisziplinarität der Rechtsdogmatik*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2020, XX-423.

L'A., nella sua ampia *Dissertation*, si occupa di un tema di teoria generale di grande interesse e attualità. La domanda di ricerca principale cui il lavoro tenta di fornire una risposta è se la dogmatica giuridica possieda un potenziale interdisciplinare o se, invece, un *strictly legal point of view* renda impossibile la valorizzazione proficua di conoscenze extragiuridiche. La risposta di Stark a questo quesito è affermativa. Per giungere a siffatta conclusione, il lavoro si snoda lungo tre tappe. In una prima parte, intitolata *Rechtsdogmatik* (pp. 19-170), si chiarisce il concetto della dogmatica giuridica; le condizioni all'uopo

poste per potersi parlare di proposizione dogmatica sono, secondo la ricostruzione di Stark, sostanzialmente due, ossia: *i*) il *Rechtssatzbezug* (reputando al riguardo sufficiente che la proposizione esibisca un collegamento significativo con il diritto posto da un determinato ordinamento giuridico); e *ii*) l'assunzione di una prospettiva partecipante (*Teilnehmerperspektive*, ovvero che i soggetti argomentanti in modo dogmatico formulino proposizioni giuridiche come se fossero operatori del diritto, con una distinzione netta tra operatori pratici ed esponenti della scienza dogmatica). La sistematicità, invece, non rappresenta ad avviso dell'A. un elemento caratterizzante della dogmatica giuridica. Nella seconda parte del lavoro (pp. 171-230), Stark sviluppa dapprima in dettaglio la nozione di *interdisciplinarietà*, tracciando i confini rispetto ai fenomeni attigui della disciplinarietà, multidisciplinarietà, intradisciplinarietà e transdisciplinarietà; a seguire, egli abbozza il modo in cui l'interdisciplinarietà potrebbe in astratto realizzarsi nel rispetto delle condizioni poste dalla dogmatica giuridica. Nella parte finale dell'opera, dedicata all'interdisciplinarietà della dogmatica giuridica (pp. 231-266), l'A. insiste sul fatto, invero assai scontato, che anche la dogmatica giuridica meramente descrittiva dispone di diversi punti di contatto interdisciplinare, rappresentati da rinvii a nozioni extragiuridiche variamente contenute nelle proposizioni dogmatiche. Essendo questa una constatazione piuttosto lapalissiana, l'A. insiste sull'opportunità di cimentarsi anche in sforzi di dogmatica normativa (*normative Rechtsdogmatik*). Solo scarsamente indagato risulta il *quomodo* (*Wie*) in cui le conoscenze scientifiche affermatesi in ambiti disciplinari "prossimi" possano o debbano transitare nella dogmatica giuridica (a questo punto, interdisciplinare): questo rappresenta indubbiamente una manchevolezza dell'opera, altrimenti molto istruttiva, ben strutturata e rigorosa (PA).

M. WENDLAND, *Vertragsfreiheit und Vertragsgerechtigkeit. Subjektive und objektive Gestaltungskräfte im Privatrecht am Beispiel der Inhaltskontrolle Allgemeiner Geschäftsbedingungen im unternehmerischen Geschäftsverkehr*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2020, XL-1055.

Matthias Wendland, nella sua *Habilitationsschrift* elaborata sotto la guida del Prof. Peter Kindler, si occupa del rapporto di tensione corrente tra autonomia contrattuale (*Vertragsfreiheit*) e giustizia contrattuale (*Vertragsgerechtigkeit*), dicotomia che rappresenta in ogni ordinamento giuridico — volendo utilizzare le parole di un illustre studioso (W. FLUME) — il "*ewige Dilemma der Privatautonomie*". Applicazione in qualche modo concreta riceve questa problematica di vertice con un'indagine, svolta nella seconda parte del lavoro (§§ 5-10), sul controllo delle condizioni generali di contratto (cd.dd. *AGB-Klauseln*). Mentre quest'ultima parte speciale è ineccepibile, ricca di dettagli e sistematicamente coerente, la prima parte dell'opera (§§ 2-5), preceduta da una breve introduzione (§ 1), risulta forse meno convincente per una certa inconcludenza o genericità delle tesi sostenute (per un simile giudizio critico, si veda anche la recensione di P. HELLWEGE, in *AcP*, 2021, 279 ss.). Certamente pregevole risulta il costante approccio inter- e multidisciplinare, riuscendo l'A. a conferire forza alle proprie argomentazioni mediante ricorso ad un ricco bagaglio di nozioni e concetti provenienti dalla filosofia del diritto, dalla psicologia dello sviluppo, dall'economia comportamentale e, soprattutto, dai modelli di negoziazione della scuola di Harvard.

L'obiettivo principale consiste nell'elaborare una propria teoria (ovvero, il *vertragszweckorientierte Reziprozitätsmodell*: p. 234 ss.), capace di affinare la ancora oggi

dominante teoria di Schmidt-Rimpler della *Richtigkeitsgewähr* del modello contrattuale come strumento di composizione sostanzialmente *giusta* degli interessi contrapposti (almeno) in presenza di parità di posizioni (W. SCHMIDT-RIMPLER, *Grundfragen einer Erneuerung des Vertragsrechts*, in *AcP*, 1941, 130 ss., in part. 149 ss.; per un esame diffuso da parte di Wendland, v. p. 208 ss.). Nella prima parte generale, Wendland si concentra quindi anzitutto sul tema dell'autonomia contrattuale, illustrandone fondamenta, funzione e forme di esercizio. Seguendo il medesimo ordine espositivo, l'A. affronta poi la tematica della giustizia contrattuale, interrogandosi tanto sul suo fondamento come principio di diritto (alla luce della teoria aristotelica-tomistica della giustizia, del principio romanistico del *sum cuique tribuere* di Ulpiano e della *regula aurea* di matrice ebraico-cristiana), quanto sulla sua funzione come scopo del diritto. Per il modello contrattuale di Wendland, la funzione del contratto come istituto giuridico non può ridursi a strumento di realizzazione dei propri interessi egoistici, dovendo il comportamento contrattuale essere contestualmente posto a servizio anche del *bonum commune*, con conseguente derivazione di doveri di cura e promozione degli interessi altrui. Proprio simili considerazioni gettano le basi per lo sviluppo del menzionato modello di reciprocità orientato allo scopo contrattuale (pp. 234-277), al cui centro viene posta la ricerca di un equilibrio tra autonomia contrattuale e giustizia contrattuale, che l'A. ritiene di potere raggiungere proprio mediante la valorizzazione del modello Harvard (p. 244 ss.), contrassegnato dal principio di reciprocità della *regula aurea* quale canone universale di condotta e dalla teoria dello sviluppo morale di Lawrence Kohlberg (psicologo e professore della *Harvard University School of Education*). Autonomia contrattuale e giustizia contrattuale, mediate dal principio di reciprocità insito nella negoziazione orientata agli interessi, risultano così ricondotte ad unità sintetica. In che modo, però, un simile modello contrattuale corrisponda al o possa trovare — e ciò prestando il fianco a comprensibili perplessità — ingresso nel sistema privatistico tedesco del *BGB* (ivi §§ 138, 242, 305 ss. e 307) non risulta compiutamente argomentato e dimostrato. (PA)