

**On the seller's obligation, or not, to make spare parts available for a certain period of time in line with Italian legislation and that of the major European countries**

*Maurizio Iorio, Lawyer* © June 2012

I am often asked by my clients and by my associates if there is an obligation for the seller to make spare parts available for the products sold and, if so, for how long.

Accordingly, in this article I would like to briefly examine the current governing legislation and provide an accurate answer to the readers.

**THERE IS NOT A SPECIFIC LAW TERM**

As regards to Italy - although, as we shall see, the following reasoning applies to most European countries - I must immediately say that there is not a specific governing law requiring the seller to make available for a certain time period the spare parts for the products sold.

However, there are several situations for which regulations are such to make it advisable for the seller to keep a supply of spare parts for a certain period of time.

Let us briefly examine these cases:

**SALE: LEGAL GUARANTEE AND SPARE PARTS**

In the case of business-to-business <sup>1</sup> sale (the relationship between these two subjects shall hereinafter also be referred to as "B2B"), two guarantees are foreseen: a legal one (Art. 1490 et seq. of the Italian Civil Code) and a conventional one (almost entirely governed by the sole agreements between the parties).

- In the case of legal guarantee "... *the buyer may, at its option, demand to cancel the contract or a price reduction ...*" (Art. 1492 of the Civil Code).

- In the case of conventional guarantee, the provisions regulating the content of the guarantee are those agreed between the parties, and sometimes they, expressly, specify the availability of spare parts for a certain period of time, often of five or even 10 years. From this originates the current widespread "belief" according to which spare parts - which in effect are a product like any other - should necessarily be made available for at least 5 or even 10 years.

**In conclusion: in the case of B2B transaction, the obligation to keep spare parts for a certain period of time shall only subsist if the seller has expressly and contractually agreed to it.**

---

<sup>1</sup> Pursuant to the Italian Consumer Code, the term "professional business" means ... *any natural or legal person who is acting in the exercise of his trade, business or profession, or his intermediary*".

In the case of sale to a “non-business” consumer (hereinafter referred to as “B2C”), what is provided in articles from 128 to 135 of the Italian Consumer Code shall apply. Said articles foresee that if a product is not in “conformity with the sale contract”, the consumer can rely on a 2-year guarantee articulated in four alternative remedies (repair, replacement of the product, cancelling the contract with consequent reimbursement of what paid, price reduction).

The choice between one remedy and another is not an option exercisable by the consumer, since the law - in order to achieve a balance between the consumer’s interests and those of the seller - states that it should be made according to a system of two pairs of remedies, in which the first pair (repair or replacement) excludes the second (cancelling the contract or price reduction), and one remedy excludes the other in each of the pairs, as follows:

- First pair of remedies: Repair - Replacement

First of all, the consumer has the option to choose between having the product replaced or repaired, with the proviso that replacement can only be requested in some well-defined circumstances, i.e. when the repair is “disproportionate” or “impossible” to carry out.

- Second pair of remedies: Cancelling the contract - Price reduction

The consumer can request the implementation of this second pair of remedies only if:

- (1) those of the first pair prove to be materially impossible or,
- (2) the seller did not repair <sup>2</sup> or replace the product or, in the process of complying with one of these remedies, the same has caused considerable inconvenience to the consumer <sup>3</sup>.

In this case, the choice between cancelling the contract or accepting a price reduction is entirely and exclusively up to the consumer (except in the case of a “minor” defect, which in any case it does not entitle to cancel the contract but only to a price reduction).

**In concluding, in the case of B2C transaction, the seller offering to repair the product as the only remedy (as for him it is usually cheaper than replacing it), and in effect “barring” the three other remedies, must purposely keep a supply of spare parts for at least two years after delivery of the product sold.**

### **CONTRACT: REPAIR AND SPARE PARTS**

The supply of a product can also occur within or as part of a tender contract, as, for instance, the case of an installer commissioned to turnkey supply and install a single air-conditioning unit or a full air-conditioning system in a flat. If the client is a consumer, the previously considered case of “B2C” transaction shall apply.

---

<sup>2</sup> Because, as an example, the product just repaired shows the same or another defect.

<sup>3</sup> As the seller, for example, has taken too long to repair the product in relation to the consumer’s reasonable expectation.

If the installation work has been commissioned by a business, the contractual guarantee terms - (which in the goods market are always of 2 years) consisting of three remedies alternative to each other: repair, price reduction and cancelling the contract - shall apply.

In summing up, if the product is supplied as part of a tender contract with a business, the supplier who wants to avoid a price reduction or, worse still, the cancellation of the contract, must keep a supply of spare parts for at least 2 years from the receipt of the delivered product.

### **PROHIBITION OF DECEPTIVE PRACTICES FOR THE CONSUMER - SPARE PARTS**

With the Legislative Decree No. 146 of 2 August 2007 (later transposed into the Italian Consumer Code, Articles 20 and following), Italy has implemented the EC Directive 2005/29 which bans all “unfair” commercial practices, or any practice that is *“contrary to professional diligence ... false or likely to substantially distort the economic behaviour, as regards to the product, of the average consumer ... ”*. Unfair practices are subdivided into two broad categories: (1) misleading commercial practices (*“is considered misleading a commercial practice if it contains information that are in any way ... likely to mislead the consumer”*) and (2) aggressive commercial practices (*“is considered aggressive a commercial practice that ... through harassment, coercion, ... including undue influence ... significantly impair the average consumer’s freedom of choice or conduct ... and causes or is likely to cause him to take a transactional decision that he would have not otherwise taken”*).

In particular, falls into the category of misleading, and thus prohibited commercial practices, any *“... practice that contains false information and is therefore untruthful, or in any way, including overall presentation, deceives or is likely to deceive the average consumer, even if the information is factually correct, in relation to one or more of the following elements, and, in any case, causes or is likely to cause him to take a transactional decision that he would have not otherwise taken: (...)* b) *the main characteristics of the product, such as its availability, benefits, risks, execution, composition, accessories, after-sale customer assistance and complaint handling ... (...)* e) *the need for a service, spare part, replacement or repair”*.

The task of repressing unfair commercial practices is assigned to the Antitrust Authority (the competition and fair trading watchdog) which has at its disposal a rather broad range of powers: it can force the seller to supply detailed information on the after-sale technical assistance provided, arrange, at the seller’s expense, the publication in the press of its corresponding decision, or it can simply take note of the seller’s “willing” undertaking to supply from now on accurate information and make this undertaking binding; it can impose administrative sanctions and, in cases of reiterated non-compliance, order the suspension of the business activity up to 30 days.

In summing up, I consider that when dealing with a non-business consumer, the seller - at least prudentially and in order to avoid having to deal with complaints - should: (1) keep an adequate supply of spare parts in line with the product’s life cycle (deemed as an obligation, or as such

reasonably believed by the average consumer) or, alternatively, (2) warn the consumer from the onset that spare parts shall not be available beyond a certain period after delivery of the product.

## **CONCLUSIONS ON THE OBLIGATION OR NOT TO MAKE SPARE PARTS AVAILABLE FOR A CERTAIN PERIOD OF TIME**

Let us take stock of what's said so far:

In the absence of contractually agreed terms with the buyer, there is not a specific law or regulation which obliges the supplier to make a certain amount of spare parts available for a certain period of time.

In the case of goods being supplied to a non-business consumer (through sale, contract or other agreement), it is however possible to deduce the convenience and the opportunity for the provider of goods to keep a supply of spare parts for at least two years: this in accordance with the legislations on legal guarantee and with those relating to unfair commercial practices, both contained in the Italian Consumer Code.

In the case of supply to a business customer as part of a tender contract (not involving a government entity), it is possible to deduce the convenience for the contractor to keep a supply of spare parts for a period of at least two years in order to meet, in case of guarantee, the legal obligation to carry out repairs and thus prevent the contract from being cancelled. The customer and the contractor can obviously contractually agree on a longer or shorter period, or, hypothetically, exclude any obligation for the contractor to provide or keep a supply of spare parts.

## **THE SITUATION IN THE OTHER EUROPEAN COUNTRIES**

What so far said applies, in addition to Italy, to almost all other European countries (except Spain), including France, Belgium, Switzerland, Greece, Germany, Austria, United Kingdom, Ireland, Poland, Hungary, Romania, Turkey, Portugal, Denmark, Holland, with the following, few, specifications:

### As for France:

In this country, in the case of supply of goods to a consumer there is an obligation, even if not ratified, to communicate the availability of spare parts. In fact, art. 111-2 of the "Code de la consommation" foresees that in the case of sale of goods, the seller must notify the buyer of the time period in which spare parts shall be made available; however, no sanctions are foreseen in case of failure to communicate this information. In such cases, are applied the standard regulations laid down by French law regarding the legal guarantee (Art. L211-L212 of the "Code"), which are similar to the above-exemplified ones in force in the Italian Consumer Code since the buyer can request the product to be repaired or replaced, or, ensuingly, the cancellation of the contract or a

price discount, in line with the same measures applied in Italy. Consequently, it may be convenient for the seller to keep a supply of spare parts to enable him to repair the product sold.

As for Germany:

The situation is similar to the Italian one. In particular:

- There is no legislation requiring to make spare parts available for a given time period.
- The practical necessity of making them available only subsists in order to meet the legal guarantee obligations towards the consumer in wanting to avoid having to replace the product. - It is customarily accepted that spare parts should be made available throughout the product's normal life cycle, which only exceptionally is below 5 years <sup>4</sup>.

As for the United Kingdom:

The situation is similar to the Italian one, as the practical necessity of making spare parts available solely exists in order to comply with the legal (or conventional) guarantee obligations towards the consumer in wanting to avoid having to replace the product. It must however be pointed out that in the case of sales to consumers, the legal guarantee lasts for 6 years (5 in Scotland) from the date of delivery of the product <sup>5</sup>.

As for Holland:

The situation is similar to the Italian one, even though it is worth mentioning that there is a judicial interpretation whereby, if a supplied product is intended to have reasonable durability, spare parts must be supplied in a manner permitting such durability, save for such circumstances where this undertaking is objectively not economically viable. There are factors that can release the producer/seller from the ensuing responsibility for no longer supplying spare parts, such as, for example: having informed from the very beginning, and no later than the time of delivery, that spare parts shall only be made available for a certain period of time; having communicated via an information bulletin, giving in this regard suitable advance notice, that spare parts shall no longer be available after a given date.

## **THE SITUATION IN SPAIN**

It is worthwhile to briefly illustrate the discipline of Spain, which is rather unique and complex:

General provision (supply of durable goods to consumers):

the ~~Spanish Law 1/2007~~ states that the manufacturer or, in his absence, the importer, shall in any case guarantee to buyers the availability of adequate technical service for the durable goods he

---

<sup>4</sup> Sources: VDKF: Associations of air-conditioning and refrigeration equipment installers; Augsburg Chamber of Commerce, IHK-Rechtsinformation nr.25: Die Verpflichtung zur Ersatzteillieferung (The obligation to supply spare parts)

<sup>5</sup> Further details are available at this website: <http://www.berr.gov.uk/whatwedo/consumers/factsheets/page38311.html>

manufactures or imports, as well as the supply of spare parts for a minimum period of five years from the date the manufacturing of the product has ceased.

Special provision (supply of domestic appliances to consumers) :

The Royal Legislative Decree 58/1988 of 29 January 1988 on the protection of consumers rights in the supply of domestic appliances <sup>6</sup>, sets out that the supply of spare parts must be guaranteed for the following periods of time, all as from the date the production has ceased:

- for the functional spare parts costing over € 60.10: 7 years;
- for the functional spare parts costing below € 60.10: 5 years;
- for the “aesthetic” parts (TV cabinet, for example): 2 years.

### **THE SITUATION IN TURKEY**

Due to its uniqueness and to the commercial ties binding us, it is worth giving a brief description of Turkey’s legislation, even though this country does not belong to the European Union. In the case of Turkey, the current legislation <sup>7</sup> foresees the obligation to supply spare parts for a period of 10 years after delivery of the product. This term applies to air conditioners/climate control units and to the majority of consumer electronics products.

There are shorter periods (which according to the case are respectively of 5 or 3 years) for some categories of electrical and electronic products.

Pursuant to the same legislation, in order to sell air-conditioning equipment it is necessary to have at least 20 service points distributed throughout seven geographic regions (including at least one per region).

**Maurizio Iorio , lawyer ©**

---

<sup>6</sup> With the term “*domestic appliances*” are intended “... *those durable in time domestic consumer goods that to work must directly or indirectly use any kind of energy and transform it*”. (Art. 1.2.1. Royal Legislative Decree No. 58/1988); hence, it must be supposed that all electrical and electronic appliances of not (exclusive) business use are covered by the provision of the law in question.

<sup>7</sup> Regulation about After-Sales Services of Industrial Products (Sanayi Mallarının Satış Sonrası Hizmetleri HakkındaYönetmelik, Official Gazzette 14/6/2003 – No. 25138)

# COME E QUANDO CONSERVARE LE PARTI DI RICAMBIO DI UN BENE

**UN ESAUSTIVO EXCURSUS SULL'OBBLIGO O MENO PER IL VENDITORE DI MANTENERE PER UN CERTO PERIODO DI TEMPO LA DISPONIBILITÀ DELLE PARTI DI RICAMBIO ALLA STREGUA DELLA NORMATIVA ITALIANA E DI QUELLA DEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI E DELLA TURCHIA.**



## MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita a questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare riguardo al mondo dell'elettronica.

Chi volesse avere ulteriori approfondimenti può visitare il sito:

[www.andec.it](http://www.andec.it)

o la Web page di Maurizio Iorio

[www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)

**U**na delle domande più frequenti di clienti e associati è se sussista in capo a un venditore l'obbligo di mantenere disponibili le parti di ricambio di un bene venduto e, in caso di risposta positiva, per quanto tempo. Vorrei pertanto esaminare brevemente in quest'articolo la normativa di riferimento e fornire ai lettori una risposta precisa.

### NON ESISTE UNO SPECIFICO TERMINE DI LEGGE

Per quanto riguarda l'Italia (ma il ragionamento che segue vale, come vedremo, per la maggior parte dei Paesi europei) preciso subito che non esiste una norma specifica di legge che obblighi il venditore a mantenere la disponibilità delle parti di ricambio di un prodotto venduto per un certo periodo di tempo. Ci sono tuttavia diverse situazioni in cui la normativa di legge è tale da rendere per lo meno opportuno che il venditore mantenga una

scorta di parti di ricambio per un certo periodo di tempo. Esaminiamo brevemente questi casi.

### VENDITA: GARANZIA LEGALE E PARTI DI RICAMBIO

Nel caso di vendita da professionista a professionista (la relazione tra questi due soggetti sarà d'ora in poi definita anche B2B) sono previste due garanzie, una legale (art. 1490 e seguenti del Codice Civile) e una convenzionale (disciplinata quasi interamente dai soli accordi tra le parti). Nel caso di garanzia legale "...il compratore può domandare a sua scelta la risoluzione del contratto ovvero la riduzione del prezzo ..." (art. 1492.c.c.). Nel caso di garanzia convenzionale sta agli accordi tra le parti disciplinare il contenuto della garanzia: i contratti di fornitura prevedono, talora espressamente, la disponibilità di parti di ricambio per un certo periodo di tempo, spesso quinquennale o addirittura decennale. Da qui il "mito" correntemente

diffuso secondo cui le parti di ricambio, che in realtà sono un prodotto come tutti gli altri, dovrebbero necessariamente essere rese disponibili per almeno un lustro o addirittura una decina di anni.

In conclusione: nel caso di vendita B2B l'obbligo di mantenere le parti di ricambio di un prodotto per un certo periodo di tempo sarà riscontrabile solo se il venditore ha assunto questo vincolo per contratto.

Nel caso di vendita ad un consumatore "non professionista" (che d'ora in poi chiameremo vendita B2C) si applica quanto stabilito dagli articoli da 128 a 135 del Codice del Consumo i quali prevedono che se un prodotto non è "conforme al contratto di vendita" il consumatore ha a disposizione una garanzia della durata di due anni che si articola in ben quattro soluzioni alternative: riparazione, sostituzione del prodotto, risoluzione del contratto con conseguente rimborso di quanto pagato e riduzione del prezzo. La

scelta del consumatore tra un rimedio e l'altro non è libera, in quanto la legge - al fine di perseguire un certo equilibrio tra gli interessi del consumatore e quelli del venditore - stabilisce che debba avvenire secondo un sistema di due coppie di rimedi, in cui la prima coppia (riparazione o sostituzione) esclude la seconda (risoluzione del contratto o riduzione del prezzo) e un rimedio esclude l'altro all'interno di ciascuna coppia, come segue:

- riparazione/sostituzione: anzitutto al consumatore è data la facoltà di scegliere tra la sostituzione e la riparazione del prodotto; con l'avviso che la prima potrà essere richiesta solo in alcune circostanze ben definite, ossia quando la riparazione è "sproporzionata" o "impossibile";

- risoluzione del contratto/ riduzione del prezzo: il consumatore può fare ricorso a questa seconda coppia di rimedi solo se quelli della prima coppia sono materialmente impossibili, oppure se il venditore non ha provveduto alla riparazione, alla sostituzione o se, avendo esperito uno di questi rimedi, lo stesso ha causato notevoli inconvenienti al consumatore. In tal caso, la scelta tra risoluzione del contratto o riduzione del prezzo è rimessa all'insindacabile scelta del consumatore (salvo il caso di un difetto di "lieve entità" che non dà in nessun caso diritto di chiedere la risoluzione del contratto ma solo a una riduzione di prezzo).

In conclusione, nel caso di operazioni B2C il venditore che voglia offrire solo la riparazione (perché in

**“Nel caso di operazioni B2C il venditore che voglia offrire il solo rimedio della riparazione è tenuto a mantenere una scorta di parti di ricambio all'uopo necessarie per almeno due anni dalla consegna del prodotto venduto”.**

genere a lui più conveniente della sostituzione), così da "sbarrare la strada" agli altri tre rimedi, è tenuto a mantenere una scorta di parti di ricambio all'uopo necessarie per almeno due anni dalla consegna del prodotto venduto.

**APPALTO: RIPARAZIONE E PARTI DI RICAMBIO**

La fornitura di un prodotto può avvenire anche nel contesto di un contratto di appalto: è il caso, per esempio, dell'installatore incaricato di fornire e mettere in opera chiavi in mano un singolo apparecchio condizionatore o un intero impianto di climatizzazione in un appartamento. Se l'appaltante è un consumatore, si ricade nel caso già esaminato della "vendita B2C". Se i lavori di installazione sono stati richiesti da un professionista si applicano i termini di garanzia dell'appalto (la cui durata, in campo mobiliare, è sempre di 2 anni) che consistono nel seguente "trio" di rimedi alternativi l'uno rispetto all'altro: riparazione, riduzione del prezzo e

risoluzione del contratto. In conclusione: nel caso di fornitura di un prodotto nell'ambito di un contratto di appalto con un committente professionista, il fornitore che voglia evitare la riduzione del prezzo o, peggio ancora, la risoluzione del contratto, è tenuto a mantenere una scorta di parti di ricambio per almeno due anni dalla sottoscrizione del verbale di consegna del prodotto.

**DIVIETO DI PRATICHE INGANNEVOLI PER IL CONSUMATORE IN MERITO ALLE PARTI DI RICAMBIO**

Con il Decreto Legislativo del 2 agosto 2007 n. 146 (successivamente trasposto nel Codice del Consumo agli articoli 20 e seguenti) l'Italia ha attuato la direttiva 2005/29/CE che impone il divieto di pratiche commerciali "scorrette", ossia di ogni attività che sia "contraria alla diligenza professionale (...) falsa o idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico, in relazione al prodotto, del

consumatore medio (...)". Le pratiche scorrette sono così suddivise in due grandi categorie: quelle commerciali ingannevoli ("è considerata ingannevole una pratica commerciale che contiene informazioni comunque (...) idonee a indurre in errore il consumatore") e le pratiche commerciali aggressive ("è considerata aggressiva una pratica commerciale che (...) mediante molestie, coercizione (...) compreso l'indebito condizionamento (...) limita la libertà di scelta o di comportamento del consumatore medio (...) e lo induce o è idonea ad indurlo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso").

In particolare, è qualificata come pratica commerciale ingannevole, e quindi vietata, ogni "(...) pratica commerciale che contiene informazioni non rispondenti al vero o, seppure di fatto corretta, in qualsiasi modo, anche nella sua presentazione complessiva, induce o è idonea a indurre in errore il consumatore medio riguardo

ad uno o più dei seguenti elementi e, in ogni caso, lo induce o è idonea a indurlo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso: (...) le caratteristiche principali del prodotto, quali la sua disponibilità, i vantaggi, i rischi, l'esecuzione, la composizione, gli accessori, l'assistenza postvendita al consumatore e il trattamento dei reclami (...) la necessità di una manutenzione, ricambio, sostituzione o riparazione”.

La tutela contro le pratiche commerciali scorrette è affidata all'Autorità Antitrust “garante della concorrenza e del mercato” che ha a sua disposizione una gamma piuttosto vasta di poteri: può obbligare il venditore a fornire dettagliate informazioni sull'assistenza tecnica post vendita, disponendo eventualmente anche la pubblicazione, a cura e spese del venditore, della propria correlativa decisione sulla stampa.

Oppure l'Antitrust può limitarsi a prendere atto dell'impegno “volontario” del venditore a fornire d'ora in poi accurate informazioni, rendendo tale impegno vincolante nei suoi confronti. O, infine, può disporre sanzioni amministrative e, nei casi di reiterata inottemperanza, può imporre la sospensione dell'attività d'impresa fino a 30 giorni.

In conclusione, ritengo che nei rapporti con un consumatore non “professionista” il venditore (almeno in via prudenziale per evitare di concorrere nel rischio di dovere fare fronte a contestazioni) abbia l'onere di mantenere una scorta di

**“Ritengo che nei rapporti con un consumatore non professionista il venditore abbia l'onere di mantenere una scorta di ricambi commisurata alla normale durata d'utilizzo del prodotto o, in alternativa, preavvertire che le parti di ricambio non saranno disponibili oltre un certo termine”.**

ricambi commisurata alla durata d'utilizzo del prodotto (quale promessa, o se non promessa, nella misura ragionevolmente ritenuta da un consumatore medio) o, in alternativa, preavvertire fin dall'inizio il consumatore che le parti di ricambio non saranno disponibili oltre un certo termine dalla consegna del prodotto.

**CONCLUSIONI IN MERITO ALL'OBBLIGO O MENO DI MANTENERE DISPONIBILI PER UN CERTO PERIODO DI TEMPO LE PARTI DI RICAMBIO**

Giunti fin qui nella dissertazione dei casi, è il momento di fare il punto su quanto abbiamo detto finora:

- manca una norma specifica di legge che imponga al fornitore, in assenza di accordi contrattuali con l'acquirente, di mantenere la disponibilità di una certa quantità di parti di ricambio per un certo periodo di tempo;

- nel caso di fornitura di un bene a un consumatore non professionista (tramite

vendita, appalto o altro contratto) si può tuttavia desumere una convenienza e un'opportunità per il fornitore di beni mobili di mantenere una scorta di parti di ricambio per almeno due anni. Ciò in base sia alle norme sulla garanzia legale sia a quelle in materia di pratiche commerciali scorrette, entrambe in accordo a quanto descritto nel Codice del Consumo;

- nel caso di fornitura a un cliente “professionista” nell'ambito di un contratto d'appalto (in cui non sia coinvolto un ente statale) si può desumere una convenienza per l'appaltante a mantenere una scorta di parti di ricambio per almeno due anni, onde adempiere, in caso di garanzia, all'obbligo di legge della riparazione ed evitare così la risoluzione del contratto.

Le parti possono contrattualizzare termini maggiori o inferiori nell'ipotesi di escludere qualsiasi obbligo in capo all'appaltante di fornire o mantenere una scorta di parti di ricambio.

**LA SITUAZIONE NEGLI ALTRI PAESI EUROPEI**

Quanto si è detto finora vale oltre che in Italia anche per quasi tutti gli altri i Paesi europei (salvo in Spagna la cui normativa è spiegata in modo separato) tra cui Francia, Belgio, Svizzera, Grecia, Germania, Austria, Regno Unito, Irlanda, Polonia, Ungheria, Romania, Turchia, Portogallo, Danimarca e Olanda. Vanno però menzionate le seguenti, poche, precisazioni. Quanto alla Francia: nel caso di fornitura di un bene a un consumatore sussiste un obbligo, seppure non sanzionato, di comunicare la disponibilità di parti di ricambio. Infatti il “Code de la consommation” prevede all'art. 111-2 che in caso di cessione di beni mobili il fornitore è tenuto a comunicare all'acquirente il periodo di disponibilità dei pezzi di ricambio; tuttavia non è prevista alcuna sanzione nel caso di mancata comunicazione. In questi casi si applicano pertanto le usuali regole previste dalla normativa francese in tema di garanzia legale (art.

L211-L212 del suddetto Code), analoghe a quelle vigenti nel Codice del Consumo italiano già illustrate. Dunque l'acquirente può chiedere la riparazione o la sostituzione del prodotto oppure, a cascata, la risoluzione del contratto o uno sconto sul prezzo, secondo le stesse modalità previste in Italia. Pertanto può essere conveniente per il venditore mantenere la disponibilità delle parti di ricambio, al fine di essere in grado di riparare il prodotto. In Germania la situazione è analoga a quella italiana. In particolare non esiste una legislazione che imponga di tenere disponibili le parti di ricambio per un determinato periodo di tempo; la necessità pratica di renderle disponibili sussiste unicamente ai fini di ottemperare all'obbligo di garanzia legale al consumatore, se si vuole evitare di dovere sostituire il prodotto; si ritiene comunque che i pezzi di ricambio debbano essere tenuti a disposizione per tutta la normale "vita" del prodotto, solo in misura eccezionale inferiore a 5 anni.

Anche nel Regno Unito la situazione è analoga a quella italiana, poiché la necessità pratica di rendere disponibili le parti di ricambio sussiste unicamente ai fini di ottemperare all'obbligo di garanzia legale (o convenzionale) al consumatore se si vuole evitare di dovere sostituire il prodotto. Va tuttavia segnalato che nel caso dei consumatori la garanzia legale dura per ben 6 anni (cinque nel caso della Scozia) dalla data di consegna del prodotto.

La situazione in Olanda è simile a quella italiana. Da segnalare un'interpretazione giurisprudenziale secondo la

## **“Le parti possono contrattualizzare termini maggiori o inferiori nell'ipotesi di escludere qualsiasi obbligo in capo all'appaltante di fornire o mantenere una scorta di parti di ricambio”.**

quale, se un prodotto fornito è un bene destinato ad avere una ragionevole durata nel tempo, le parti di ricambio devono essere fornite in misura tale da permettere tale durata, salvo l'esistenza di circostanze tali da rendere obiettivamente non economico tale onere. Questi elementi che liberano il produttore/venditore dalla responsabilità per il fatto di fornire più parti di ricambio sono sintetizzabili, per esempio, in comportamenti per informare fin dall'inizio, al momento della fornitura, che le parti di ricambio saranno disponibili solo per un certo periodo di tempo. Oppure è possibile informare con una circolare, dando in proposito un idoneo preavviso, che entro un certo periodo di tempo le parti di ricambio cesseranno di essere disponibili.

### **IL CASO DELLA SPAGNA**

Vale la pena di illustrare brevemente la disciplina della Spagna, che è piuttosto singolare e articolata. Partiamo dalla Disposizione generale relativa alla fornitura ai consumatori di beni durevoli: la legge spagnola

1/2007 stabilisce che il produttore o, in sua mancanza, l'importatore garantiscono in ogni caso di fronte ai compratori l'esistenza di un adeguato servizio tecnico per i beni di carattere duraturo che fabbrica o importa, così come per la fornitura di pezzi di ricambio durante un periodo minimo di cinque anni a partire dal momento in cui si cessa la fabbricazione del prodotto.

Disposizione particolare in materia di fornitura a consumatori di apparecchi di uso domestico:

il Decreto Reale n. 58/1988 del 29/01/1988 sulla protezione dei consumatori nella fornitura di apparecchi di uso domestico stabilisce che la fornitura delle parti di ricambio va garantita per i seguenti periodi di tempo, tutti decorrenti dalla data di cessazione della produzione:

- per le parti funzionali di prezzo oltre 60,10 euro: 7 anni;
- per le parti funzionali di prezzo inferiore a 60,10 euro: 5 anni;
- per le parti "estetiche" (per esempio la scocca di un apparecchio televisivo): 2 anni.

### **SINTESI DELLA SITUAZIONE IN TURCHIA**

Per la sua singolarità e per i vincoli commerciali che la legano all'Italia, vale la pena di esporre in modo succinto la normativa della Turchia, pur essendo questo un Paese non ancora appartenente all'Unione Europea. Nel caso della Repubblica con capitale Ankara la corrente legislazione prevede l'obbligo di fornire le parti di ricambio per un periodo di dieci anni dalla consegna del prodotto. Questo termine vale per condizionatori, climatizzatori e per la maggior parte dei prodotti di elettronica di consumo. Sussistono termini inferiori (a seconda dei casi, rispettivamente, di cinque e tre anni) per alcune categorie di prodotti elettrici ed elettronici. Ai sensi della medesima legislazione, al fine di vendere apparecchi di condizionamento dell'aria è necessario disporre di almeno numero venti centri di assistenza, distribuiti in sette regioni geografiche (di cui almeno uno per regione).

**ME**