

# Condizioni generali per l'acquisto e la manutenzione di hardware

## A DISPOSIZIONI INTRODUTTIVE COMUNI

### 1 Oggetto e validità

1.1 Le presenti condizioni generali (CG) disciplinano la conclusione, il contenuto e lo svolgimento di contratti concernenti l'acquisto di hardware (compreso il rispettivo software gestionale) e la loro manutenzione.

1.2 Chiunque sottopone un'offerta (venditore) a un compratore accetta le presenti CG, a meno che nella richiesta d'offerta non siano previste deroghe. Modifiche e complementi delle presenti CG necessitano di un accordo scritto.

1.3 Sempre che nell'atto contrattuale non sia esplicitamente disciplinato diversamente, le disposizioni concernenti la fornitura, la consegna come pure la garanzia secondo il numero 25, si riferiscono ciascuna in maniera separata e indipendente all'acquisto rispettivamente alla manutenzione di hardware. I diritti in caso di difetti che discendono dal contratto di manutenzione non toccano quelli di cui al contratto di compravendita.

### 2 Offerta

2.1 L'offerta e la dimostrazione sono gratuite, a meno che nella richiesta d'offerta non sia stato stabilito diversamente.

2.2 L'offerta è allestita sulla base della richiesta d'offerta del compratore. Laddove l'offerta deroghi alla richiesta d'offerta o alle CG del compratore, l'offerta ne dà espressa menzione.

2.3 Nella sua offerta, il venditore indica separatamente l'imposta sul valore aggiunto e la tassa di smaltimento anticipata.

2.4 L'offerta è vincolante fino alla scadenza del termine indicato nella richiesta d'offerta. In assenza di una corrispondente indicazione, vale un termine di tre mesi dal momento della ricezione dell'offerta.

### 3 Impiego di collaboratori

3.1 Per le prestazioni che vengono fornite da collaboratori del venditore nella sede del compratore il venditore impiega solo collaboratori scelti con cura e ben formati. Egli sostituisce i collaboratori che non possiedono le conoscenze tecniche necessarie o che in qualsiasi altro modo potrebbero ostacolare o pregiudicare l'adempimento del contratto. A questo riguardo egli tiene in particolare conto dell'interesse del compratore alla continuità.

3.2 Per la fornitura di prestazioni secondo il numero 3.1 il venditore impiega solo collaboratori che dispongono delle autorizzazioni necessarie per la fornitura delle prestazioni.

3.3 Nella misura in cui fornisca prestazioni sul posto, il venditore rispetta le prescrizioni aziendali, in particolare il regolamento interno del compratore. In ogni caso il venditore deve rispettare le pertinenti disposizioni in materia di sicurezza. Il compratore comunica tempestivamente le informazioni necessarie. Il venditore impone questi vincoli ai suoi collaboratori, subappaltatori, subfornitori e terzi incaricati.

3.4 Le disposizioni del presente numero 3 si applicano anche a qualsiasi altra persona impiegata dal venditore ai fini dell'adempimento del contratto, in particolare ai collaboratori indipendenti.

### 4 Ricorso a terzi

4.1 Per le prestazioni che vengono rese da collaboratori del venditore nelle sedi del compratore ai fini della fornitura delle sue prestazioni, il fornitore può ricorrere a terzi unicamente previo consenso scritto del compratore. Egli rimane responsabile della fornitura secondo contratto delle prestazioni da parte di questi terzi.

4.2 Salvo deroghe espressamente convenute, è esclusa qualsiasi sostituzione.

4.3 Le parti impongono a terzi incaricati (ad es. fornitori, subappaltatori, sostituti) di rispettare gli obblighi di cui ai numeri 3 (impiego di collaboratori), 5 (disposizioni in materia di protezione del lavoro, condizioni di lavoro e parità salariale tra donna e uomo), 23 (mantenimento del segreto) e 24 (protezione e sicurezza dei dati).

### 5 Disposizioni in materia di protezione del lavoro, condizioni di lavoro e parità salariale tra donna e uomo

5.1 Il venditore con sede o succursale in Svizzera rispetta le disposizioni in materia di protezione del lavoro e le condizioni di lavoro applicabili in Svizzera nonché il principio della parità salariale tra donna e uomo. Le condizioni di lavoro sono quelle definite nei contratti collettivi di lavoro e nei contratti normali di lavoro e, in mancanza di questi, le condizioni di lavoro effettive, usuali per il luogo e la professione. Il venditore con sede all'estero osserva le corrispondenti disposizioni in vigore nel luogo della fornitura delle prestazioni all'estero ma almeno le principali convenzioni dell'Organizzazione internazionale del lavoro. (1)

5.2 Se il venditore distacca lavoratori dall'estero in Svizzera per eseguire le prestazioni, devono essere rispettate le disposizioni della legge federale dell'8 ottobre 1999 sui lavoratori distaccati in Svizzera. (2)

**5.3 Qualora violi obblighi di cui al presente numero 5, il venditore deve pagare una pena convenzionale, a meno che non provi che non gli è imputabile alcuna colpa. Per ogni violazione la pena convenzionale ammonta al 10 per cento della retribuzione annua rispettivamente dell'intera retribuzione se ne è stata convenuta una unica, al massimo però a 50 000 franchi.**

1 Convenzioni OIL: n. 29 del 28 giugno 1930 concernente il lavoro forzato od obbligatorio (RS 0.822.713.9), n. 87 del 9 luglio 1948 concernente la libertà sindacale e la protezione del diritto sindacale (RS 0.822.719.7), n. 98 del 1° luglio 1949 concernente l'applicazione dei principi del diritto sindacale e di negoziazione collettiva (RS 0.822.719.9), n. 100 del 29 giugno 1951 sulla parità di remunerazione, per lavoro uguale, tra manodopera maschile e femminile (RS 0.822.720.0), n. 105 del 25 giugno 1957 concernente la soppressione del lavoro forzato (RS 0.822.720.5), n. 111 del 25 giugno 1958 concernente la discriminazione nell'impiego e nella professione (RS 0.822.721.1), n. 138 del 26 giugno 1973 concernente l'età minima di ammissione all'impiego (RS 0.822.723.8), n. 182 del 17 giugno 1999 concernente il divieto delle forme più manifeste di sfruttamento del fanciullo sul lavoro e l'azione immediata volta alla loro abolizione (RS 0.822.728.2).

2 RS 823.20

## **6 Forniture di pezzi di ricambio**

Il venditore garantisce al compratore la fornitura di pezzi di ricambio di hardware per un periodo di almeno 5 anni a partire dalla consegna rispettivamente dall'installazione dell'hardware.

## **7 Definizioni**

7.1 Contratto: designa la totalità dei documenti dell'accordo (ossia documento principale, comprese tutte le sue parti integranti come le CG e altri allegati).

7.2 Atto contrattuale: designa il documento principale dell'accordo (ossia senza le altre parti integranti come le CG e altri allegati).

7.3 Incident: guasto che limita od ostacola l'utilizzazione o la disponibilità convenuta contrattualmente dell'hardware (compreso il software gestionale). Sono da intendere anche guasti causati da terzi, in particolare attraverso l'interazione con software o altro hardware.

## **B ACQUISTO DI HARDWARE**

### **8 Consegna e installazione**

8.1 L'hardware viene consegnato presso il luogo dell'adempimento (compreso il rispettivo software gestionale) dietro firma del relativo bollettino di consegna da parte di una persona designata dal compratore.

8.2 Su richiesta del compratore e dietro retribuzione separata, il venditore provvede a installare l'hardware (compreso il rispettivo software gestionale). Eventuali obblighi di collaborazione/obblighi del compratore vengono convenuti in modo esaustivo nell'atto contrattuale.

### **9 Utilizzazione del software gestionale**

Genere ed estensione dell'utilizzazione del software gestionale connesso in modo indivisibile con l'hardware sono disciplinati dalle disposizioni d'impiego dell'hardware. Il compratore può rivendere l'hardware a terzi (compreso il rispettivo software gestionale) purché rinunci all'utilizzazione per conto proprio.

### **10 Documentazione**

10.1 Unitamente all'hardware (compreso il rispettivo software gestionale) il venditore fornisce al compratore, elettronicamente o su carta, la relativa documentazione (in particolare il manuale d'installazione e dell'utente) nelle lingue convenute e nel numero stabilito.

10.2 Il compratore può copiare e utilizzare la documentazione ai fini di un impiego conforme al contratto.

### **11 Istruzione**

Se è stato convenuto, il venditore organizza, dietro retribuzione separata, una prima istruzione da definire in funzione del volume e della cerchia di destinatari.

## **12 Prescrizioni in materia d'importazione**

Il venditore garantisce l'osservanza secondo contratto di eventuali limitazioni dell'esportazione e di prescrizioni in materia d'importazione tra il luogo di provenienza e quello di fornitura. Egli informa il compratore per scritto su limitazioni delle esportazioni del Paese di provenienza.

## **C MANUTENZIONE E SUPPORTO**

### **13 Contenuto ed estensione della manutenzione**

13.1 Le prestazioni da fornire vengono convenute nel contratto.

13.2 Fatto salvo un accordo contrattuale di diverso tenore, la manutenzione dell'hardware comprende la manutenzione ordinaria (manutenzione preventiva per garantire il funzionamento) e il ripristino (risoluzione dei guasti ed eliminazione degli errori per ripristinare il funzionamento) dell'hardware tramite la riparazione e la sostituzione delle parti danneggiate.

13.3 Durante la durata del contratto, il venditore è tenuto a mettere a disposizione materiale di ricambio in perfetto stato rispettivamente a fornirlo tempestivamente.

### **14 Supporto**

14.1 Le prestazioni di supporto da fornire vengono convenute nel contratto.

14.2 Fatto salvo un accordo contrattuale di diverso tenore, il supporto comprende la consulenza e il sostegno al compratore con riguardo all'impiego dell'hardware oggetto del contratto (compreso il rispettivo software gestionale).

14.3 Nel caso in cui debba fornire prestazioni di supporto, il venditore si impegna a implementare e a tenere a disposizione un'organizzazione efficace, informando ogni volta immediatamente il compratore sui canali di comunicazione delle richieste di supporto e specificando chi sono gli interlocutori competenti. Nel contratto deve essere stabilito, se e come le richieste e le comunicazioni possono essere trasmesse per scritto, telefonicamente o elettronicamente.

### **15 Obblighi d'informazione**

Il venditore segnala al compratore senza indugio e per scritto tutti i fatti e le circostanze da egli accertati o accertabili che potrebbero ostacolare o pregiudicare la manutenzione dell'hardware (compreso il rispettivo software gestionale). Il venditore informa regolarmente il compratore su miglioramenti tecnici dell'hardware (compreso il rispettivo software gestionale).

### **16 Reperibilità, tempo di reazione e di riparazione del guasto**

16.1 Reperibilità  
Durante l'orario di reperibilità per la manutenzione convenuto nel contratto, il venditore riceve le comunicazioni concernenti i guasti e le richieste per il tramite dei canali di comunicazione convenuti. Genere ed estensione delle prestazioni da fornire durante l'orario di reperibilità devono essere convenuti contrattualmente.

## 16.2 Tempo di reazione

Il tempo di reazione corrisponde al lasso di tempo che intercorre tra il ricevimento della comunicazione di un guasto e il momento in cui il venditore comincia la relativa analisi ed eliminazione. Questo tempo deve essere convenuto contrattualmente. Le parti si accordano sull'attribuzione delle singole priorità sulla base delle esigenze tecniche ed economiche del compratore.

## 16.3 Tempo di riparazione del guasto

Il tempo di riparazione del guasto corrisponde al lasso di tempo che intercorre tra il ricevimento della comunicazione di un guasto presso il venditore e l'eliminazione dello stesso. Questo tempo deve essere convenuto contrattualmente.

16.4 Il venditore comunica al compratore l'eliminazione del guasto.

## 16.5 Inosservanza dei tempi convenuti

**Se non rispetta uno dei tempi convenuti secondo i numeri da 16.1 a 16.3, il venditore deve pagare una pena convenzionale a meno che non provi che non gli è imputabile alcuna colpa. L'ammontare della pena convenzionale è stabilito nel contratto in funzione del singolo caso concreto. In questi casi le pene convenzionali sono dovute anche quando le prestazioni sono accettate con le rispettive riserve. Il pagamento delle pene convenzionali non libera le parti dall'osservanza dei loro obblighi contrattuali; la pena convenzionale è computata in un eventuale risarcimento del danno.**

## 17 Rapporti

Su richiesta del compratore, il venditore redige a conclusione di ogni lavoro di manutenzione un rapporto e ne rilascia un esemplare al compratore.

## 18 Inizio e durata

18.1 Il contratto entra in vigore con la firma di entrambe le parti, a meno che nell'atto contrattuale non sia specificata una diversa data d'inizio. Il contratto è concluso per una durata determinata o indeterminata.

18.2 Salvo patto contrario, il compratore può disdire il contratto di manutenzione concluso per una durata indeterminata, per scritto e per la fine di un mese, mentre il venditore lo può disdire per la prima volta dopo un periodo convenuto contrattualmente. La disdetta può estendersi anche solo a singole prestazioni. Salvo patto contrario, il termine di disdetta è di 12 mesi per il venditore e di 3 mesi per il compratore.

18.3 Le parti possono disdire in qualsiasi momento il contratto con effetto immediato per motivi gravi. Sono considerati motivi gravi in particolare:

- avvenimenti o circostanze che non permettono più di pretendere dalla parte che dà la disdetta la continuazione del rapporto contrattuale, come in particolare la violazione protratta rispettivamente ripetuta di obblighi contrattuali essenziali;
- la pubblicazione ufficiale della dichiarazione di fallimento o l'ottenimento di una moratoria su una parte.

## 19 Conseguenze della fine del contratto

Le parti contraenti disciplinano nel contratto quali mezzi d'esercizio, dati e documenti messi a disposizione nel quadro dei rapporti contrattuali devono essere restituiti in caso di fine del rapporto contrattuale, ed entro quale termine, all'altra parte o distrutti.

## D DISPOSIZIONI FINALI COMUNI

### 20 Luogo dell'adempimento e trasferimento di utili e rischi

20.1 Il compratore designa il luogo dell'adempimento. Se non è stato convenuto diversamente, il luogo della fornitura dell'hardware (compreso il rispettivo software gestionale) è il luogo dell'adempimento.

20.2 Gli utili e i rischi passano al compratore con il trasferimento rispettivamente con l'installazione.

### 21 Mora

21.1 Se non rispettano i termini fissi convenuti (prestazioni per le quali è stato stabilito il giorno dell'adempimento), le parti sono senz'altro costituite in mora; negli altri casi la costituzione in mora avviene tramite diffida.

**21.2 Se è in mora, il venditore deve pagare una pena convenzionale, a meno che non provi che non gli è imputabile alcuna colpa. Questa pena ammonta per ogni contratto all'1 per mille per ogni giorno di ritardo, al massimo però al 10 per cento dell'intera retribuzione per le prestazioni uniche rispettivamente della retribuzione per 12 mesi in caso di prestazioni ricorrenti. Essa è dovuta anche quando le prestazioni sono accettate con le rispettive riserve. Il pagamento della pena convenzionale non libera il venditore dall'osservanza degli obblighi contrattuali. La pena convenzionale è computata in un eventuale risarcimento del danno.**

### 22 Retribuzione

22.1 Il venditore fornisce le prestazioni a prezzi fissi. La retribuzione è unica o ricorrente.

22.2 La retribuzione stabilita contrattualmente compensa tutte le prestazioni necessarie al corretto adempimento del contratto. La retribuzione copre in particolare anche la trasmissione dei diritti di proprietà sull'hardware, eventuali prestazioni di supporto e manutenzione convenute, la concessione dei diritti di utilizzazione del rispettivo software gestionale, tutti i costi per i documenti, l'imballaggio, il trasporto, l'assicurazione e lo scarico, le tasse di smaltimento anticipate nonché le spese e i tributi pubblici (ad es. imposta sul valore aggiunto).

22.3 La retribuzione è esigibile con la consegna dell'hardware con il rispettivo software gestionale rispettivamente la relativa installazione. Rimane riservato un eventuale piano di pagamento convenuto contrattualmente. Il venditore fa valere la retribuzione mediante fattura. L'esigibilità della retribuzione e la periodicità della fatturazione per la manutenzione sono disciplinate nel contratto. L'imposta sul valore aggiunto deve essere indicata separatamente.

22.4 Il compratore effettua i pagamenti esigibili entro 30 giorni dalla ricezione della fattura.

22.5 Fatti salvi accordi contrattuali di diverso tenore, il venditore può richiedere, osservando un termine di 3 mesi, un adeguamento motivato della retribuzione ricorrente per l'inizio dell'anno civile successivo, al massimo però entro i limiti dell'evoluzione dell'indice nazionale dei prezzi al consumo svizzero.

## 23 Mantenimento del segreto

23.1 Le parti trattano in modo confidenziale tutte le fattispecie e le informazioni che non sono note, né generalmente accessibili a chiunque. In caso di dubbio le fattispecie e le informazioni devono essere trattate in modo confidenziale. Le parti si impegnano ad adottare tutti i provvedimenti che dal punto di vista economico possono da loro essere ragionevolmente pretesi e tutti i provvedimenti possibili sotto il profilo tecnico e organizzativo, affinché fattispecie e informazioni confidenziali siano protette efficacemente dall'accesso e non giungano a conoscenza di terzi non autorizzati.

23.2 L'obbligo del segreto sussiste già prima della conclusione del contratto e permane anche dopo la conclusione dei rapporti contrattuali.

23.3 Non sussiste violazione dell'obbligo del segreto in caso di trasmissione di informazioni confidenziali da parte del compratore all'interno del proprio gruppo d'impresa (risp. all'interno dell'Amministrazione federale) o a terzi incaricati. Ciò vale anche per il venditore nella misura in cui la trasmissione è necessaria ai fini dell'adempimento del contratto o vengono trasmesse disposizioni del contratto all'interno del gruppo d'impresa.

23.4 Senza autorizzazione scritta del compratore, il venditore non può farsi pubblicità appellandosi a una collaborazione in corso o conclusa con il compratore e non può nemmeno menzionare quest'ultimo quale referenza.

23.5 Le parti impongono l'obbligo del segreto ai loro collaboratori, subappaltatori, subfornitori o altri terzi incaricati.

**23.6 Qualora violi i citati obblighi del segreto, la parte deve pagare all'altra una pena convenzionale, a meno che non provi che non gli è imputabile alcuna colpa. Per ogni violazione la pena convenzionale ammonta al 10 per cento della retribuzione annua rispettivamente dell'intera retribuzione se ne è stata convenuta una unica, al massimo però a 50 000 franchi. Il pagamento della pena convenzionale non libera le parti dall'obbligo del mantenimento del segreto. La pena convenzionale è computata in un eventuale risarcimento del danno.**

## 24 Protezione e sicurezza dei dati

24.1 Le parti si impegnano a rispettare le disposizioni della legislazione svizzera in materia di protezione dei dati. Esse si impegnano ad adottare tutti i provvedimenti che dal punto di vista economico possono da loro essere ragionevolmente pretesi e tutti i provvedimenti possibili sotto il profilo tecnico e organizzativo, affinché i dati prodotti e scambiati nel quadro dell'esecuzione del contratto siano protetti efficacemente e non giungano a conoscenza di terzi non autorizzati.

24.2 I dati personali possono essere elaborati unicamente allo scopo e nella misura necessaria all'adempimento e all'esecuzione del contratto. In questa misura e a tale scopo possono essere trasmessi dati personali a un'impresa associata con una parte contraente in Svizzera o all'estero, purché siano adempite le disposizioni della legislazione svizzera in materia di protezione dei dati.

24.3 Le parti impongono questi obblighi ai loro collaboratori, subappaltatori, subfornitori o altri terzi incaricati dell'adempimento del contratto.

## 25 Garanzia

25.1 Il venditore garantisce di consegnare l'hardware (compreso il rispettivo software gestionale) con tutte le caratteristiche convenute, promesse e utilizzabili in buona fede ai fini previsti e che rispettano le relative prescrizioni legali. Il venditore garantisce inoltre che le prestazioni fornite presentano le caratteristiche convenute e promesse nonché le caratteristiche che il compratore può esigere in buona fede anche senza accordo particolare. Il venditore assume una garanzia di 12 mesi a contare dalla consegna o dall'installazione dell'hardware (compreso il rispettivo software gestionale) rispettivamente dall'accettazione delle prestazioni complete dovute e fornite conformemente al contratto. Durante il periodo di garanzia è possibile denunciare in qualsiasi momento eventuali difetti. Anche dopo la scadenza del periodo di garanzia, il venditore è tenuto a soddisfare le richieste che il compratore fa valere per difetti, purché i difetti siano stati denunciati per scritto durante il periodo di garanzia.

25.2 Il venditore garantisce che egli stesso dispone di tutti i diritti necessari a fornire le sue prestazioni conformemente al contratto. È in particolare autorizzato a distribuire il software gestionale fornito con l'hardware e a conferire al compratore i diritti di utilizzazione nella misura convenuta contrattualmente.

25.3 In caso di difetti, il compratore può scegliere se pretendere un miglioramento, una fornitura senza difetti di hardware (compreso il rispettivo software gestionale) oppure la deduzione dalla retribuzione di un importo pari al minor valore. In presenza di difetti importanti, il compratore può recedere dal contratto.

25.4 Se il compratore esige un miglioramento oppure una fornitura sostitutiva, il venditore elimina i difetti entro il termine imposto e sopporta i relativi costi.

25.5 Se il venditore non ha eseguito il miglioramento rispettivamente la fornitura sostitutiva o se questo è insoddisfacente, il compratore ha la possibilità di:

- operare una deduzione dalla retribuzione di un importo pari al minor valore; o
- esigere i documenti necessari – nella misura in cui il venditore sia autorizzato a rilasciarli – e adottare egli stesso le misure necessarie a spese e rischio del venditore o affidare queste misure a terzi; oppure
- recedere dal contratto.

25.6 Se a causa di un difetto è insorto un danno, il venditore risponde in aggiunta per la sua riparazione conformemente al numero 27.

## 26 Violazione di diritti di protezione

26.1 Il venditore respinge senza indugio e a proprie spese e proprio rischio le pretese di terzi per violazioni di diritti di protezione. Qualora un terzo dovesse avviare una procedura giudiziaria contro il venditore, quest'ultimo deve informare senza indugio il compratore. Se un terzo fa valere pretese direttamente nei confronti del compratore, il venditore si costituisce parte della controversia alla prima richiesta del compratore, conformemente alle possibilità offerte dalle disposizioni procedurali applicabili. Il venditore si impegna ad assumere tutti i costi (comprese le prestazioni di risarcimento del danno) occorsi al compratore a seguito del processo e di un'eventuale composizione extragiudiziale della controversia. In caso di composizione extragiudiziale, il venditore assume il pagamento convenuto a terzi soltanto se vi ha aderito previamente.

26.2 Se a causa di pretese fatte valere a titolo di diritti di protezione il compratore non può utilizzare, o può utilizzare solo parzialmente, l'hardware dovuto contrattualmente (compreso il rispettivo software gestionale) o le prestazioni, il venditore può scegliere se sostituire l'hardware (compreso il rispettivo software gestionale) con un altro oppure modificare le sue prestazioni in modo che non violino i diritti di terzi e corrispondano comunque alle prestazioni dovute stabilite contrattualmente oppure acquisire a proprie spese una licenza presso terzi. Se il venditore non opta per una di queste possibilità entro un congruo termine, il compratore può recedere dal contratto con effetto immediato. In ogni caso il venditore preserva il compratore di qualsiasi danno ai sensi del numero 27. Nella misura in cui la violazione di diritti di protezione è imputabile al compratore, le pretese contro il venditore sono escluse.

## **27 Responsabilità**

27.1 Le parti rispondono di tutti i danni che causano all'altra parte, se non provano che non è loro imputabile alcuna colpa. La responsabilità per danni corporali è illimitata. In ogni caso la responsabilità è limitata al danno provato e sorto effettivamente. Salvo differenti disposizioni contrattuali, la responsabilità per lieve negligenza ammonta al massimo a 1 milione di franchi per contratto. È esclusa la responsabilità per mancato guadagno.

27.2 Le parti rispondono secondo il numero 27.1 per il comportamento dei propri collaboratori e di altre persone ausiliarie nonché di terzi da essi incaricati in vista dell'adempimento del contratto (ad es. fornitori, subappaltatori, sostituti) come pure del proprio comportamento.

## **28 Modifiche del contratto, contraddizioni e nullità parziale**

28.1 Per modifiche e complementi del contratto nonché per il suo scioglimento è necessaria la forma scritta.

28.2 In caso di disposizioni contraddittorie fa stato il seguente ordine: atto contrattuale, CG, richiesta d'offerta, offerta.

28.3 Se singole disposizioni del contratto dovessero risultare nulle o contrarie alla legge, la validità del contratto non ne viene intaccata. In questo caso la disposizione in questione deve essere sostituita da una disposizione efficace e per quanto possibile simile in ordine alle sue conseguenze economiche.

## **29 Cessione e costituzione in pegno**

Previo consenso scritto del compratore, il venditore può costituire in pegno o cedere pretese nei confronti del compratore. Il compratore può rifiutare il suo consenso solo in casi motivati.

## **30 Diritto applicabile e foro competente**

30.1 È applicabile esclusivamente il diritto svizzero.

30.2 Il foro esclusivo è **Berna**.

## **31 Convenzione di Vienna sui contratti di compravendita**

Le disposizioni della Convenzione delle Nazioni Unite dell'11 aprile 1980 sui contratti di compravendita internazionale di merci (Convenzione di Vienna) (3) non sono applicabili.