

N. R.G. [REDACTED]



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE ORDINARIO di MODENA
SEZIONE LAVORO CIVILE

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott. Valeria Vaccari
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r.g. [REDACTED] promossa da:

[REDACTED] residente a Modena, [REDACTED]
rappresentato e difeso per procura in calce al ricorso introduttivo dall'avv. [REDACTED] ed
elettivamente domiciliato in [REDACTED]
[REDACTED]

RICORRENTE

contro

[REDACTED] con sede legale in Modena [REDACTED] in
persona del legale rappresentante e Presidente [REDACTED] rappresentata e difesa per
procura in calce alla memoria di costituzione dall'avv. GIOVETTI GIORGIA ed elettivamente
domiciliata in MODENA VIA GIARDINI 322/A presso il difensore avv. GIOVETTI GIORGIA

RESISTENTE

CONCLUSIONI

Conclusioni di parte ricorrente come da pag. 9 del ricorso introduttivo

Conclusioni di parte resistente come da pag. 30 della memoria di costituzione

MOTIVI DELLA DECISIONE

(art. 132 cpc come modificato dall'art. 45 comma 17 l. 69/09)

Con ricorso depositato il 9/10/2012 [REDACTED] chiedeva accertarsi l'illegittimità del recesso
esercitato [REDACTED] dal contratto di agenzia in essere con
la predetta e la condanna della società al pagamento della somma di € 106.294,66 a titolo di indennità
suppletiva di clientela, indennità meritocratica e indennità sostitutiva del preavviso.
Chiedeva inoltre accertarsi cagionato a suo carico un danno morale/di immagine da liquidarsi in via
equitativa in € 500.000.



Affermava di avere sottoscritto nel tempo due contratti di agenzia con [REDACTED] e segnatamente un contratto dal 1/1/1999 per le province di Modena, Reggio Emilia, Parma e Piacenza ed un successivo contratto il 1/1/2006 per la zona Italia ed Estero in esclusiva.

Asseriva che il contratto era proseguito nel tempo con reciproca soddisfazione tanto da avere goduto di ampia autonomia a stretto contatto col direttore commerciale [REDACTED] e da avere rivestito anche la carica di consigliere di amministrazione, svolgendo di fatto mansioni da direttore commerciale, intrattenendo rapporti con i principali fornitori della società, definendo le condizioni di acquisto e concordando le strategie commerciali.

Riferiva che, a seguito dell'uscita dalla compagine sociale di [REDACTED], l'altro socio [REDACTED] lo aveva immediatamente convocato di fatto palesandogli una serie di condizioni volte a limitare la sua autonomia decisionale sicchè, a seguito di una fervida trattativa con plurime proposte contrattuali di contenuto non soddisfacente a lui formulate, si era determinato a svolgere la sola attività di pura agenzia senza ulteriori incarichi anche in ragione della scelta arbitraria di [REDACTED] di affiancargli, senza previa sua consultazione, tre collaboratori interni da lui scelti per alleggerire il suo lavoro.

Di essere allora stato fatto oggetto di un evidente atteggiamento ostile dell'[REDACTED] che culminava nella redazione in data 18/6/2012 di una lettera in cui pretestuosamente venivano a lui contestati una serie di inadempimenti in realtà insussistenti, così ponendo termine ad un ventennale rapporto di collaborazione.

Di avere subito dalla condotta anche un evidente danno all'immagine conseguente alla perdita di credibilità nell'ambito nel quale egli era ben noto.

La società preponente costituendosi chiedeva il rigetto delle domande avversarie e riferiva come [REDACTED] insoddisfatto delle proposte contrattuali a lui svolte dopo il recesso del socio [REDACTED] nelle quali era previsto che egli assumesse la posizione di amministratore delegato per il ramo commerciale e mirando ad ottenere gratuitamente delle quote della società, aveva tenuto un atteggiamento ostruzionistico opponendosi alla riorganizzazione commerciale a cui la società aveva dato corso, aveva contestato le decisioni assunte da [REDACTED] anche in campi a lui del tutto estranei causando anche inadempimenti contrattuali da cui insorgevano ingenti danni per la società.

Affermava in particolare che negli ultimi mesi prima del recesso [REDACTED] aveva posto in essere comportamenti atti a danneggiare la società violando i doveri di correttezza e buona fede, di informativa alla preponente e di non divulgazione di segreti e notizie riservate.

Rilevava che pertanto il recesso come operato era sorretto da giusta causa.

Affermava la nullità della richiesta di pagamento delle indennità legate alla risoluzione del contratto di agenzia sulla base degli AEC di riferimento, la indeterminatezza e genericità della richiesta di pagamento delle indennità previste negli AEC e la insussistenza, indeterminatezza e genericità della domanda di risarcimento del danno morale/di immagine.

Istruita la causa a mezzo di escussione testimoniale questa è stata decisa all'odierna udienza come da separato dispositivo.

Orbene la [REDACTED] è receduta dal contratto di agenzia in essere con [REDACTED] con lettera del 18/7/2012 nella quale erano contestate al ricorrente una serie di inadempienze. In primis era ascritto di avere inoltrato a persone esterne senza autorizzazione una mail a lui inviata nella quale erano indicati i nomi dei principali fornitori ed il nominativo del funzionario che doveva affiancare [REDACTED] per consentirgli di dedicarsi maggiormente allo sviluppo dei mercati esteri allegando commenti con toni discutibili e fuori luogo.

Era poi contestata una mancanza di informativa rispetto alla attività svolta (viaggio in Francia dal 2/4/2012 al 5/4/2012, meeting a Milano del 19/20 aprile 2012, incontro a [REDACTED] del 20/3/2012, incontro con il fornitore [REDACTED] del 19/3/2012, incontro del 31 maggio presso [REDACTED] ed una mancata accettazione delle direttive generali aziendali unitamente a disinteresse per le trattative commerciali.

In particolare rispetto a tale ultimo addebito era contestato:



- quanto al cliente [REDACTED] si fosse allontanato da una riunione con una delegazione della predetta società acceduta in Italia in data 18/5/2012 dalla Corea alle ore 18.00 nonostante vi fossero argomenti da ultimare, determinando la necessità per i clienti di spostare i voli già acquistati e di permanere anche la mattina successiva per potere definire la trattativa;
- quanto al prodotto [REDACTED] che [REDACTED] poiché in disaccordo con la politica aziendale che aveva previsto nel corso di una riunione del dicembre 2011 di diminuire il prezzo di vendita del predetto prodotto al fine di alleggerire il magazzino nonostante la scarsa marginalità che ne sarebbe conseguita, aveva omesso di comunicare la strategia agli agenti di zona di cui era responsabile provvedendovi solo nel febbraio 2012 dopo ripetuti solleciti della Direzione generale;
- quanto a nuove gamme da commercializzare che [REDACTED] avesse omesso l'esame dei dati forniti dagli agenti riferiti agli articoli maggiormente utilizzati nel mondo lighting e la predisposizione di un report ed esposizione dei dati raccolti nella riunione del 18 maggio;
- quanto al [REDACTED] la improvvisa revoca della disponibilità accordata a recarsi in Spagna il 25 aprile 2012 avvenuta a seguito di un diverbio occorso nella riunione del 28 marzo 2012;
- quanto al business [REDACTED] l'atteggiamento ostruzionistico tenuto nei confronti del fornitore [REDACTED] rispetto ad un trattativa per realizzare una prima campionatura con rifiuto di contatto;
- quanto a comportamenti ostruzionistici il fatto di avere screditato la direzione aziendale insinuato dubbi nei confronti di funzionari ed agenti sulla correttezza delle scelte operate e strategie di mercato.

Istruita la causa a mezzo di assunzione testimoniale questa era decisa all'odierna udienza come da separato dispositivo.

Orbene procedendo alla valutazione dei singoli addebiti contestati dagli elementi istruttori acquisiti emerge quanto segue.

Quanto al primo addebito ovvero l'invio della mail a persone esterne senza autorizzazione nella quale erano indicati i nomi dei principali fornitori ed il nominativo del funzionario che doveva affiancare [REDACTED] nei rapporti con essi sono state prodotte agli atti le mail che consentono un diretto apprezzamento degli atti inviati. Dalle produzioni si evince come effettivamente il ricorrente abbia inviato a numerosi clienti e fornitori, per taluni chiedendo anche che si provvedesse a traduzione in lingue estere, delle mail modulate su uno schema complessivamente ripetitivo, con talune variazioni di opportunità, a cui era allegata una mail da lui ricevuta da [REDACTED] con un elenco di fornitori recante a fianco il nominativo del funzionario che veniva incaricato di effettuare per ogni singolo fornitore un incontro il cui contenuto doveva essere documentato in un verbale. Il testo delle mail inviate appare evidentemente critico e contrappositivo rispetto alla proprietà. In tale mail è scritto *“la proprietà [REDACTED] ha deciso di affiancarmi altre persone nella gestione dei rapporti con i fornitori: sulle motivazioni e sulle finalità di tale decisione non entro adesso nel merito, ma non vengono condivise da chi scrive e tantomeno nascono da mia richiesta o mie necessità operative”*. Nei confronti di taluno dei destinatari la mail di cui sopra è stata inviata a corredo di una ulteriore mail esplicativa in toni maggiormente confidenziali. In una di queste veniva annotata la frase *“Chi ha collaborato con me in questi anni e mi conosce, può comprendere quali possano essere le finalità di questa scelta della proprietà aziendale”*. *“Nonostante tutto l'umore è buono e molti mi hanno già richiamato dimostrando attenzione..”* *“Condivido con lei non solo la passione calcistica (...)ma soprattutto il fatto che le aziende siano fatte da persone che possano condividere determinati valori e possano porsi degli obiettivi, mettendo in campo tutte le risorse per perseguirli e a volte, parlando di me e dei miei ragazzi, ottenere risultati apprezzabili. Detto questo, la proprietà ha preso delle decisioni, non condivise ne richieste dal sottoscritto, delle quali vedremo a quali risultati porteranno: da parte mia ho risposto in modo chiaro e senza possibilità di fraintendimenti, assumendomene, come sempre, la responsabilità e le relative conseguenze”*.



Dalla lettura delle mail appare evidente il tono contrappositivo e polemico utilizzato dal ricorrente con palese contestazione degli assetti organizzativi da ultimo disposti e con precisa volontà di comunicare ai clienti e fornitori la sua ostilità rispetto a quanto previsto. La comunicazione non appare all'evidenza come sostenuta in giudizio meramente finalizzata a informare clienti e fornitori delle modifiche intervenute, ma chiaramente a palesare, con chiaro intento polemico, come tali scelte non fossero né condivise, né gradite ed anzi a palesare una evidente conflittualità in corso con la proprietà e contrappositività rispetto ai nuovi assetti interni conferiti.

Il contenuto della mail appare pertanto idoneo a screditare l'immagine commerciale della società preponente rappresentata come scarsamente coesa ed il legale rappresentante come non in grado di gestire congruamente l'organizzazione delle risorse e dei mezzi.

Dagli ulteriori documenti prodotti dalla società e riferiti ai verbali delle riunioni del 12/3/2012 e del 2/3/2012 (doc. 5 e 6) si evince come, a contrario con quanto esposto nel ricorso introduttivo, l'affiancamento al [REDACTED] non era conseguente ad un'iniziativa della proprietà attuata senza che egli ne venisse messo preventivamente al corrente e come viceversa se ne fosse ampiamente discusso in precedenti riunioni. Dai verbali delle riunioni emerge poi come effettivamente la scelta di affiancamento fosse conseguente ad una più ampia strategia organizzativa per la quale si riteneva di dare preminente impulso al mercato estero nel quale si ravvisavano prospettive concrete di inserimenti individuando in [REDACTED] il principale fautore della operazione e pertanto la necessità di alleggerirlo nelle mansioni svolte al momento, maggiormente concentrate sul mercato Italia, per potere consentirgli un più proficuo impegno per l'estero.

Anche dall'istruttoria non appare accreditata la paventata riferibilità dell'affiancamento ad una condotta finalizzata a sottrarre a [REDACTED] competenze con volontà di limitare le sue mansioni e di "renderlo sempre meno insostituibile" come paventato nulla essendo emerso sul punto.

La spedizione della mail del contenuto riferito appare pertanto frutto di una palese volontà del Miani di gettare discredito sulle scelte organizzative della proprietà adombrando anche, nei confronti di taluno dei destinatari con il quale aveva confidenza, manovre a suo danno per scalarlo dalla sua posizione.

Quanto alla contestazione relativa alla mancata informativa rispetto alla attività svolta i testi escussi hanno riferito quanto segue.

[REDACTED] responsabile amministrativo del personale, ha confermato che al ricorrente erano stati richiesti aggiornamenti e report sulle trattative commerciali e sui viaggi e gli incontri di cui alla lettera di recesso precisando *"Il report sulla Francia è stato chiesto al ricorrente circa una settimana dopo il suo rientro. Quanto agli altri ricordo numerose richieste via via che i meeting erano stati fatti anche via mail. Le richieste non sono state esitate"*.

La circostanza deve dirsi pertanto confermata.

Quanto al cliente [REDACTED] dipendente di [REDACTED] con mansioni di addetto all'ufficio acquisti ha confermato che alla riunione del 16/5/2012, concordata con due mesi di anticipo, erano presenti, oltre ad esso dichiarante, il manager della società [REDACTED] come dipendente [REDACTED] ed interprete, [REDACTED] e che quest'ultimo a riunione non ultimata alle ore 18 circa, senza preavviso o spiegazione alcuna, ha abbandonato l'incontro. Ha inoltre precisato *"ricordo che ad un certo punto il ricorrente ha abbandonato l'incontro e se ne è andato. Non so il motivo per cui il sig. Maiani è andato via né alcuno ha chiesto il motivo del suo abbandono. (...) I coreani hanno posticipato la partenza in quanto l'incontro non era finito"* confermando che essi invece che al mattino erano partiti alla sera successiva sobbarcandosi le spese per lo spostamento del volo.

Ha poi riferito che l'incontro *"ha avuto inizio intorno alle 9.00-9.30 del mattino ed ha avuto termine poco prima delle 19.00 (...) poiché non c'era nessuno oltre [REDACTED] a parlare l'inglese, lui comunque era presente dalla mattina fino alle ore 18.00 e anche nella giornata successiva"*. Ha confermato poi che i coreani erano rimasti alquanto sconcertati dell'episodio e solo grazie alle disponibilità del sig. [REDACTED]



e alla promessa di vantaggi commerciali avevano deciso di proseguire nella collaborazione con [REDACTED]

Ha infine precisato *“Durante anche l’incontro del giorno successivo nessuno ha chiesto il motivo per cui si era allontanato. I vantaggi commerciali promessi si riferivano alle tempistiche di pagamento più favorevoli ai coreani”*.

Anche tale addebito risulta in fatto confermato. Rispetto ad esso non appare dirimente il contenuto della mail prodotta quale doc. 5 di parte ricorrente. Ed invero seppure i rapporti con i coreani dopo l’episodio non appaiono essersi incrinati risulta evidente come l’abbandono della trattativa senza alcuna motivazione da parte del [REDACTED] e la necessità dei modifica dei piani di viaggio risulta accertata con le evidenti possibili ricadute sulla trattativa in corso.

Quanto al prodotto Super Seal i testi hanno riferito quanto oltre.

[REDACTED] ha affermato *“Il funzionario della Te Connectivity che produce il prodotto Super Seal aveva comunicato nel corso di una riunione trimestrale fatta presso i nostri uffici che ci sarebbero stati aumenti di prezzi indicando la famiglia del prodotto. Quindi la Electronic Center acquistò una notevole quantità di materiale del prodotto Super Seal che era uno dei prodotti a maggiore vendita presumendo che vi potesse essere un aumento di quel prodotto. Nel pacchetto vi erano diversi articoli che hanno avuto diverso andamento di prezzi. Nel complesso il pacchetto ebbe un decremento del prezzo e quindi rimasero delle giacenze con il magazzino sopravvalutato”*.

Ha poi confermato che nel corso di una riunione tenutasi nel gennaio 2012 William Ori aveva dato disposizione di vendere la merce al prezzo di mercato anche se qualche codice risultava sotto costo ed affermando lui stesso dichiarante di avere appoggiato questa decisione.

Ha poi confermato che Maiani aveva comunicato la decisione agli agenti di zona di cui era responsabile con due mesi di ritardo precisando *“Ricordo di avere riscontrato che a fronte di richieste di clienti di quotare l’ articolo Super Seal veniva indicato ancora il prezzo di acquisto e non il prezzo ribassato. Così gli ordini poi non andavano a buon fine”*.

Baraldi Damiano, già socio della società resistente con funzioni di direttore commerciale, ha confermato che a giugno del 2011 il produttore Super Seal aveva annunciato che dall’inizio del 2012 il listino del prodotto Te Connectivity avrebbe subito aumenti notevoli e che pertanto lui stesso aveva dato disposizioni di acquistarne notevoli quantitativi.

Christian Ghetti, agente di commercio per la resistente, ha confermato che da informazioni a lui date era previsto un aumento di prezzo del prodotto Te Connectivity e che pertanto ne erano stati acquistati notevoli quantitativi e che viceversa poi l’aumento non c’era stato con conseguente giacenza di magazzino sopravvalutata. Ha poi precisato *“Confermo le deposizioni del sig. Ori a vendere sottocosto a prezzo di mercato. Il cliente Montel al quale feci pervenire una proposta a prezzi concorrenziali per Electronic Center concordati con Maiani ci disse che non eravamo concorrenziali, non ricordo però il periodo di tale circostanza(...) Quando Ori mi diede questa disposizione con riferimento alla circostanza di cui sopra mi precisò che la decisione di vendere a prezzo di mercato era già stata riferita al sig. Maiani che l’avrebbe dovuta comunicare”*.

La contestazione svolta appare anche sotto tale profilo confermata. Né appare di rilievo il verbale della riunione del 27/2/2012 prodotto quale doc. 6 laddove il ritardo contestato ad adeguarsi alla determinazione aziendale di vendere a prezzo di mercato appare confermata.

Quanto all’omesso esame dei dati forniti dagli agenti riferiti agli articoli maggiormente utilizzati nel mondo lighting e la predisposizione di un report ed esposizione dei dati raccolti nella riunione del 18 maggio l’istruttoria ha dato i seguenti esiti.

Garuti Maurizio ha confermato che alla riunione svoltasi nel luglio del 2011 era emersa la necessità di inserire in magazzino articoli del mondo lighting, che gli agenti avevano inserito i codici articolo maggiormente utilizzati dai loro clienti e che Maini era stato incaricato di analizzare le richieste per poi condividere con la direzione l’eventuale investimento da intraprendere e dare riscontro agli agenti.



Ha poi confermato che Maiani non aveva predisposto il report tanto che la redazione di esso era stata curata personalmente da esso Garuti a febbraio 2012 e ha precisato *“Non ricordo di preciso quando gli agenti hanno fornito i codici dei prodotti. Comunque non oltre ottobre 2011. Nella riunione agenti si era riproposta la questione. Rammento che venne loro risposto che sarebbe stata analizzata la questione. Non ricordo chi diede tale risposta”*.

Baraldi Dorianò ha confermato che era stato chiesto agli agenti di avere informazioni nel settore lighting e che nella riunione del luglio 2011 non era stato dato alcun dato rilevante. Ha poi puntualizzato *“Fino a quando sono rimasto in azienda non ho avuto dati rilevanti se non da parte di un agente del Piemonte Coppola e da agenti della Toscana. Posso dire che Maini ha cercato di avere informazioni e dati relativi a questi prodotti anche se non erano sufficienti. Dopo non so”*.

Christian Righetti ha confermato che nel corso della riunione del luglio 2011 era stato chiesto di reperire dati ed informazioni. Ha poi riferito *“Successivamente sono stati forniti i codici articolo maggiormente interessati ed il sig. Maiani avrebbe dovuto analizzare le richieste da condividere con la direzione per decidere gli investimenti opportuni. Non ricordo quando sono stati forniti questi dati, ricordo che ad un certo punto la rete vendita ha chiesto a che punto era la situazione”*.

Ha poi confermato che il report non è stato redatto da Maiani e che aveva dovuto provvedere Maurizio Garuti nel febbraio 2012.

Parte ricorrente ha prodotto il verbale della riunione agenti del 28/10/11 nell'ambito della quale con riferimento alla lista dei connettori Lighting è annotato *“Abbiamo ricevuto solo di recente una lista con cui pensare di costruire il magazzino dei prodotti lighting da tenere a stock: a che punto siamo??? Possiamo avere in tempi ragionevoli, entro metà novembre una lista di connettori che ritenete utili e vendibili?”*

Rispetto a tale addebito risulta pertanto confermato dall'istruttoria che Maiani omise di predisporre il report a lui affidato e che se ne dovette occupare Garuti. Non è stato chiarito in quale momento specifico gli agenti abbiano fornito dati sufficienti per la predisposizione del report. Dal verbale della riunione di ottobre emerge come i dati fossero ancora incompleti e come fosse stata indicata la metà di novembre quale data entro la quale provvedervi. Garuti, pur dicendo di non ricordare compiutamente la data di inoltro dei dati, l'ha collocata entro ottobre.

Appare pertanto complessivamente che i dati siano stati raccolti entro la metà di novembre secondo le indicazioni date agli agenti nel corso della riunione di ottobre. Appare pertanto confermata la omissione del Maiani nella predisposizione del report sanata dall'intervento del Garuti che provvedeva alla relativa redazione nel febbraio 2012. Il ritardo nella predisposizione del prospetto da parte del Maiani risulta confermata anche dal teste Righetti.

Quanto alla improvvisa revoca da parte del Maiani della disponibilità accordata a recarsi in Spagna il 25 aprile al Dachs a seguito di un diverbio occorso nella riunione del 28 marzo i testi hanno così riferito.

Garuti Maurizio ha confermato che, a seguito di un diverbio avvenuto in data 28 marzo con Ori nell'ambito di una riunione, Maiani aveva comunicato che nonostante la disponibilità in precedenza resa non avrebbe partecipato all'incontro in Spagna per il 25 aprile riferendo a Ori la frase *“Tu mi affianchi 3 venditori? Allora io non vengo a Barcellona”*

Christian Righetti ha affermato *“so solo che il sig. Maiani non partì per la Spagna e partì la sig. Ori Federica”*.

La contestazione deve dirsi confermata quindi dell'istruttoria.

Quanto al business Ciar-Cina Giovanni Zainer, agente della Elettronica Rossoni s.r.l. ha così riferito *“L'Elettronica center era interessata alla fornitura di una scheda elettronica che avrebbe dovuto essere prodotta dalla Elettronica Rossoni presso il proprio stabilimento in Cina. La trattativa non è mai andata in porto poiché rispetto al capitolato ed alle richieste stringenti fatte non ritenemmo di potere portare avanti il lavoro. (...)In particolare veniva richiesto di rispettare le normative UL e la normativa della compatibilità elettromagnetica. Poiché non eravamo preparati per supportare*



tecnicamente tali richieste l'incarico venne rinunciato. Rammento che ci furono più contatti. Peraltro sulla base del budget concesso la fornitura non appariva realizzabile, né appetibile. Ci era stata chiesta inoltre un'offerta entro 10 giorni. Io avevo interesse a concludere l'affare ma non c'erano le condizioni tra domanda ed offerta per intermediare la prestazione. All'epoca ho avuto rapporti con il ricorrente e Righetti, un altro commerciale della società resistente. Ho poi parlato in una occasione con Ori William che intendeva comprendere i motivi per cui la trattativa non fosse andata a buon fine. Io in quella sede ho riferito le circostanze che ho sopra esplicitato. Preciso che la Rossoni s.r.l. aveva da poco aperto lo stabilimento in Cina che era pertanto a limitata operatività anche per la complessità degli adempimenti. Inizialmente vi era un interesse per la Rossoni, ma poi nel concreto emerse la non fattibilità della fornitura. Dopo il meeting del 19/7/2011 ho sentito più volte il ricorrente che appariva interessato a ricevere la offerta. Per quanto ho potuto riscontrare Maiani ha agito per l'interesse della Elettronic Center. Sono stato contattato anche da Richetti e dallo stesso Ori"

Garuti Maurizio ha confermato che la direzione aziendale aveva incaricato Maiani di cercare fornitori per un cliente dell'agente Righetti con riferimento ad un articolo che il cliente medesimo acquistava abitualmente da altro fornitore. Ha poi riferito che Maiani dopo un primo approccio con la Rossoni aveva espresso il proprio parere negativo nel proseguire l'affare sostenendo che la risposta del fornitore era tale da manifestare un disinteresse nella trattativa. Ha poi asserito che per quanto a lui riferito da Ori la Rossoni si era viceversa dichiarata interessata al business.

Ha poi confermato che nel mese di marzo 2012 Ori aveva chiesto all'agente di verificare con la ditta Rossoni la disponibilità a riprendere la trattativa ma Maiani si era rifiutato riferendo all'amministratore Ori che se intenzionato ad andare avanti con la trattativa avrebbe dovuto occuparsene lui solo.

Ha precisato *"Non conosco i motivi per i quali Maiani rifiutava di occuparsene. Rammento che Maiani si esprime in maniera secca in dialetto modenese dicendo che lui non intendeva proseguire la trattativa e che se voleva Ori poteva farla da solo"*.

Baraldi Dorianò e Christian Righetti hanno confermato a loro volta che la direzione aziendale aveva incaricato Maiani di cercare fornitori per un cliente dell'agente Righetti per un articolo che il cliente medesimo acquistava abitualmente da altro fornitore. Hanno poi riferito che Maiani dopo un primo approccio aveva espresso il proprio parere negativo nel proseguire l'affare sostenendo che la risposta del fornitore era stata tale da manifestare un disinteresse nella trattativa.

Righetti ha poi precisato *"la Rossoni successivamente aveva espresso parere favorevole alla prosecuzione delle trattative, ma purtroppo i tempi si sono dilatati ed il mio cliente si era già rivolto altrove (...) Non conosco il motivo per cui il sig. Maiani ha detto di occuparsene lui dei rapporti con la Rossoni"*.

Appare sotto tale profilo confermato come Maiani ancorchè compulsato a riprendere la trattativa con la Rossoni dopo che il primo approccio non era andato a buon fine si sia rifiutato in maniera categorica rispondendo all'invito di Ori in maniera secca e contrappositiva informandolo che di fatto, se voleva proseguire nella trattativa, doveva farlo da solo.

Le contestazioni svolte e come visto confermate dall'istruttoria si ritengono poi idonee a concretare una giusta causa di recesso dal rapporto di agenzia. Invero dalla istruttoria emerge come Maiani nell'ultimo periodo abbia dato corso a condotte ad ampio raggio contrappositive nei confronti della società con ricorrenti rifiuti di provvedere ad attività proprie della funzione rivestita, omissioni volontarie rispetto alle indicazioni dell'area commerciale a lui fornite, esternazioni a soggetti terzi della società a contenuto di critica e contrapposizione rispetto alla direzione della società, condotte dimostrative anche alla presenza di colleghi e clienti palesemente finalizzate a porre in difficoltà la società ed aventi concrete ricadute sulla gestione dei rapporti anche esterni.

Appare invero evidente come nell'ambito della organizzazione successiva al recesso del socio Baraldi, con il quale Maiani nel corso della sua attività era stato a più stretto contatto, egli non abbia gradito le proposte a lui svolte reputandole non consone e abbia quindi inteso dare corso ad una condotta contrappositiva ad ampio raggio non curandosi delle ricadute di immagini e commerciali della società.



L'istruttoria invero non ha confermato la affermata volontà da parte della proprietà di sminuire ovvero porre i presupposti per eliminare Maiani, mentre ha tratteggiato in maniera precisa come questo abbia inteso in maniera volontaria non adeguarsi alle indicazioni che provenivano dalla proprietà dando corso di fatto ad una serie di inadempimenti alle proprie mansioni sotto svariati profili.

Ed invero da un lato ha boicottato la politica aziendale deliberata rispetto al prodotto Te Connetion, non si è occupato di sviluppare il progetto relativo al prodotto lighting, ha omesso di dare informazioni rispetto all'attività svolta, ha manifestato disinteresse per la trattativa con il cliente coreano e per la ripresa della trattativa con la Rossoni creando consapevolmente col cliente coreano una situazione di chiara difficoltà ed imbarazzo allontanandosi senza fornire alcuna giustificazione durante una riunione, ha rifiutato di recarsi in Spagna dopo avere dato la relativa disponibilità quale condotta eclatante e contrappositiva ad un diverbio occorso durante una riunione mettendo consapevolmente in difficoltà la società, ha contestato e screditato le scelte organizzative della proprietà con clienti e fornitori a taluno di essi adombrando anche manovre a suo danno deliberatamente volte ad eliminarlo.

Appare evidente poi come tali condotte debbano dirsi tali ad incrinare il rapporto fiduciario con la preponente e a non consentire la prosecuzione del rapporto essendo gli inadempimenti gravi, ripetuti e riferiti ai vari aspetti degli obblighi contrattuali gravanti sul ricorrente. Egli invero si è palesato del tutto inaffidabile sia nella esecuzione delle strategie commerciali individuate, sia nella esecuzione della attività progettuale che avrebbe dovuto coordinare, sia nei rapporti da intrattenersi con i clienti e nella presenza a riunioni chiave per la espansione sui contratti esteri da parte della società che costituiva l'obiettivo preminente in essere nel periodo.

Le condotte tenute poi appaiono in palese violazione degli obblighi di cui agli artt. 2 e 3 del contratto sottoscritto quanto ai compiti dell'agente e agli obblighi informativi nei confronti della mandante.

Dove pertanto ritenersi concretata una giusta causa di recesso con conseguente non debenza delle indennità di preavviso e di quella ex art. 1751 c.c.

Quanto alla riconoscibilità delle indennità previste dagli AEC applicabili occorre premettersi quanto segue

L'originario art. 1751 cc è stato riformulato, col dlgs 303/91, in attuazione della direttiva 86/653/CE.

L'art. 17 della direttiva disponeva che gli Stati membri erano tenuti a prendere le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità "se e nella misura in cui: a) avesse procurato nuovi clienti al preponente o avesse sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente avesse ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; b) il pagamento di tale indennità fosse equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perdeva e che risultavano dagli affari con tali clienti. Era inoltre previsto che l'importo dell'indennità non potesse superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risaliva a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'art. 19 della direttiva prescriveva poi che gli Stati membri non potessero derogare a tale disciplina a detrimento dell'agente commerciale.

Nel testo originario del dlgs 303/91, art. 4, il canone dell'equità costituiva presupposto di insorgenza del diritto all'indennità di cessazione del rapporto in alternativa alla "meritevolezza" dell'agente che avesse procurato nuovi clienti al preponente o avesse significativamente sviluppato gli affari con i clienti esistenti.

Tale formulazione finiva per estendere i beneficiari dell'indennità di cessazione del rapporto rispetto ai limiti posti dalla normativa comunitaria.

Difatti, la commissione delle Comunità europee ritenne che l'Italia non avesse dato corretta attuazione alla direttiva con riferimento all'indennità in oggetto avendo considerato le due condizioni, poste dall'art. 17 par. 2 lett. a) della direttiva, come alternative anziché cumulative.



Col dlgs 65/99, art. 5, è stato modificato il primo alinea del primo comma dell'art. 1751 cc in modo da prevedere la necessaria ricorrenza di entrambe le condizioni richieste.

L'art. 1751 comma 1 cc stabilisce ora: *"all'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni: l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti"*.

A fronte di questa normativa interna, attuativa di quella comunitaria, gli accordi collettivi del 1992 prevedevano una indennità di cessazione del rapporto sganciata dagli incrementi di clientela e/o di fatturato procurati dall'agente.

L'indennità prevista dalla contrattazione collettiva era finalizzata a garantire a tutti gli agenti una protezione per la fase successiva alla cessazione del rapporto laddove nella disciplina legale era ed è preminente l'aspetto premiale.

La giurisprudenza aveva risolto in maniera non univoca il problema del raffronto tra la disciplina codicistica e quella pattizia, ritenendosi in alcune pronunce la necessità di una comparazione ex ante, mediante il raffronto in astratto delle due regolamentazioni (cfr. Cass., 11402/2000; Cass., 6162/04), e in altre la necessità di dare prevalenza alla disciplina da cui, nella fattispecie concreta, derivassero effetti maggiormente vantaggiosi per l'agente (cfr. Cass., 11198/02).

Con sentenza del 23.3.06, n. 465/04, la Corte di Giustizia Comunità europee ha affermato che l'art. 19 direttiva 86/653/CE deve essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto che risulta dall'applicazione dell'art. 17 n. 2 di tale direttiva non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo "criteri diversi" da quelli fissati da quest'ultima disposizione a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, in ogni caso, all'agente commerciale un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della detta disposizione. Ed ha aggiunto che all'interno dell'ambito fissato dall'art. 17 n. 2 della direttiva, gli Stati membri godono di un potere discrezionale che essi sono liberi di esercitare, in particolare, con riferimento al criterio dell'equità.

Secondo tale pronuncia, i "criteri diversi" di attribuzione e quantificazione dell'indennità di cessazione del rapporto non possono schermare quelli legali trasposti nell'art. 1751 cc..

Ciò significa, come precisato in Cass., 4056/08, che *"il criterio "meritocratico" è indefettibile; altri criteri sono ammissibili solo se il calcolo risulti in concreto più favorevole per l'agente"*, (cfr. anche Cass., 21309/06 secondo cui: *"in materia di contratto di agenzia, il comma 6 dell'art. 1751 c.c., nel testo sostituito dall'art. 4 d.lg. 303/1991, si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive"*).

Nel caso di specie poiché il recesso operato come visto per una legittima giusta causa esclude l'applicabile dell'art. 1751 c.c. occorre verificare se l'AEC applicabile contenga statuizioni di maggior favore per l'agente rispetto alle indennità di cessazione del rapporto.

Orbene la normativa collettiva prevede il riconoscimento in favore dell'agente di tre indennità ovvero l'indennità di risoluzione del rapporto, l'indennità suppletiva di clientela e l'indennità meritocratica. L'indennità di risoluzione del rapporto è riconosciuta anche se non sia stato alcun incremento da parte dell'agente della clientela e del fatturato ed anche in costanza di un recesso per giusta causa ed è oggetto di versamento obbligatorio presso il FIRR della Fondazione Enasarco.

L'indennità suppletiva di clientela viceversa è dovuta solo se il contratto si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente od al rappresentante.



L'indennità meritocratica risponde ai criteri indicati dall'art. 1751 c.c. relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l'erogazione l'aumento del fatturato.

Orbene il ricorrente formula richiesta di condanna della preponente al pagamento della indennità suppletiva di clientela e della indennità meritocratica.

Peraltro come visto l'indennità suppletiva di clientela non può essere riconosciuta in costanza di un recesso per giusta causa e conseguentemente la relativa domanda deve essere rigettata.

Quanto alla indennità meritocratica, dubitandosi della relativa applicabilità in ipotesi di recesso per giusta causa, deve rilevarsi che difetta in via totale la prova di aver procurato nuovi clienti al preponente o di aver sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, sempre che il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti, che ne costituisce il presupposto per il riconoscimento. Ed invero il ricorrente nulla ha allegato o richiesto di provare sul punto nel ricorso introduttivo, con correlata decadenza dalla richiesta di nuove prove, formulando una generica richiesta di C.T.U. meramente esplorativa e come tale non ammissibile.

Anche tale domanda deve essere rigettata.

Quanto alla provvigione di cui in corso di causa il ricorrente ha chiesto la corresponsione e riferita a vendita nei confronti di cliente thailandese deve essere rilevato come nel presente procedimento non possa dirsi formulata nelle conclusioni rassegnate la relativa domanda di condanna al pagamento. Ed invero nelle conclusioni di cui al ricorso viene fatto riferimento in via esclusiva al pagamento della indennità suppletiva di clientela, dell'indennità meritocratica e dell'indennità sostitutiva del preavviso, oltre che domanda di risarcimento del danno morale e di immagine sicchè appare evidente che tale richiesta di pagamento è eccentrica rispetto a quelle proposte nel giudizio. La domanda non può pertanto essere delibata.

Quanto alla domanda di risarcimento del danno morale avanzata questa deve essere parimenti rigettata avendo l'istruttoria come visto accreditato la sussistenza di un recesso per giusta causa con conseguente attribuibilità al Maiani del recesso e non configurabilità di danni morali ed all'immagine per il recesso. Peraltro nessun elemento è stato fornito per accreditare la sussistenza di tali danni in difetto di ogni utile allegazione documentale e richiesta istruttoria

Le spese seguono la soccombenza e sono liquidate come in dispositivo.

P.Q.M.

Visto l'art. 429 cpc,

definitivamente pronunciando, ogni diversa domanda o eccezione disattesa e respinta, rigetta la domanda;

condanna Andrea Maiani alla rifusione delle spese processuali in favore di Electronic Center s.p.a. che liquida in complessi € 3.500 oltre al 15% a titolo di rimborso spese forfettarie ed oltre I.V.A. e C.P.A. come per legge.

Indica in giorni 60 il termine per il deposito della sentenza.

Modena 6/4/2016

Il Giudice
dott. Valeria Vaccari

