

Concessione di vendita: natura del contratto ed obblighi del concessionario

CORTE SUPREMA DI CASSAZIONE
SEZIONE SECONDA CIVILE

Sentenza 19 gennaio 2017 - 27 febbraio 2017, n. 4948

Composta dagli Ill.mi Sigg.ri Magistrati:

Dott. MATERA Lina - Presidente -
Dott. MANNA Felice - Consigliere -
Dott. FEDERICO Guido - Consigliere -
Dott. COSENTINO Antonello - Consigliere -
Dott. SCARPA Antonio - rel. Consigliere -

ha pronunciato la seguente:

SENTENZA

sul ricorso 22648/2012 proposto da:

TRARE' INNOVATION SRL, (OMISSIS), elettivamente domiciliata in ROMA, VIA SISTINA 121, presso lo studio dell'avvocato MARCELLO BONOTTO, che la rappresenta e difende unitamente all'avvocato GIANPIERO MASCAGNI - ricorrente -

contro

LENZ GMBH, elettivamente domiciliata in ROMA, PIAZZA S. ANDREA DELLA VALLE 6, presso lo studio dell'avvocato LEONARDO DI BRINA, che la rappresenta e difende unitamente agli avvocati GERHARD BRANDSTATTER, NIKOLAUS CHIZZALI; - controricorrente -

avverso la sentenza n. 868/2012 della CORTE D'APPELLO di BRESCIA, depositata il 02/07/2012;

udita la relazione della causa svolta nella pubblica udienza del 19/01/2017 dal Consigliere Dott. ANTONIO SCARPA;

uditi l'Avvocato Nitoglia per delega dell'Avvocato Bonotto e l'Avvocato Di Brina;

udito il P.M., in persona del Sostituto Procuratore Generale Dott. PEPE Alessandro, il quale ha concluso per l'accoglimento del ricorso.

SVOLGIMENTO DEL PROCESSO

Con citazione del 25 giugno 2001 la s.r.l. Trerè Innovation convenne davanti al Tribunale di Mantova, sezione distaccata di Castiglione delle Stiviere, la società austriaca Lenz GmbH, chiedendo che venisse accertato il grave inadempimento della convenuta e perciò dichiarata la risoluzione del contratto di distribuzione commerciale (concessione di vendita) stipulato tra le parti il (OMISSIS), con conseguente condanna risarcitoria alla somma di Euro 218.850,00. L'attrice deduceva che il contratto di distribuzione commerciale aveva per oggetto la vendita nel territorio austriaco di calze contrassegnate dal marchio "(OMISSIS)", del quale la s.r.l. Trerè Innovation era licenziataria, e che lo stesso imponeva alla Lenz GmbH di svolgere attività di promozione e di vendita dei prodotti acquistati dalla Trerè, con obbligo del raggiungimento dei quantitativi minimi fissati per ciascun anno (Euro 260.000 il 1^a anno, Euro 335.000 il 2^a anno, Euro 440.000 il 3^a anno, Euro 515.000 il 4^a anno e Euro 670.000 il 5^a anno), nonché la devoluzione in attività pubblicitarie del 4% dell'importo globale degli acquisti dalla concedente, la partecipazione a mostre ed esposizioni del settore nella zona di competenza, l'invio a Trerè s.r.l. dell'informativa necessaria per mantenerla al corrente circa l'andamento del mercato, la trasmissione di relazione trimestrali sull'attività promozionale e pubblicitaria svolta, l'invio delle informazioni richieste dalla concedente. La citazione esprimeva che, però, dal mese di febbraio 2000 la Lenz GmbH aveva interrotto unilateralmente ogni rapporto commerciale, cessando di acquistare e di vendere i prodotti.

Non essendo stati raggiunti, da parte di Lenz GmbH, i minimi di vendita garantiti (in quanto l'ammontare delle vendite era stato di Euro 156.819,00 nel primo anno del rapporto, mentre nessun ordine di acquisto da parte di Lenz GmbH era pervenuto per il secondo anno), il comportamento della concessionaria, ad avviso della Trerè s.r.l., aveva causato alla concedente gravi danni, sia sotto il profilo del mancato guadagno, sia sotto il profilo delle spese, tra cui le royalties da corrispondere alla proprietaria del marchio High Teach GmbH.

La Lenz GmbH eccepiva in via pregiudiziale la sussistenza di una clausola compromissoria, e non contestava di aver interrotto l'esecuzione del contratto di distribuzione commerciale, ma deduceva i precedenti inadempimenti della Trerè s.r.l. quanto alla violazione del patto di esclusiva concesso per il territorio austriaco nella vendita delle calze "(OMISSIS)".

Perciò, sosteneva la convenuta, essa aveva provveduto di sua iniziativa a risolvere il contratto del 1 febbraio 1999 con lettere del 7 e del 28 febbraio 2000, sicché domandava in riconvenzionale di accertare tale risoluzione come avvenuta per inadempimento della Trerè s.r.l., con conseguente condanna al risarcimento dei danni, nonché di accertare altresì la risoluzione per inadempimento della Trerè s.r.l. del contratto di distribuzione delle medesime calze "(OMISSIS)" stipulato di fatto fra le parti altresì per il territorio svizzero.

L'adito Tribunale di Mantova, sezione distaccata di Castiglione delle Stiviere, con sentenza del 14 gennaio 2008, disattesa l'eccezione pregiudiziale, dichiarava risolto il contratto del 1 febbraio 1999 a far tempo dal 28 aprile 2000 per inadempimento della Lenz GmbH, condannando quest'ultima a risarcire i danni liquidati in Euro 180.388,37, oltre interessi, mentre rigettava le domande riconvenzionali. La Lenz GmbH proponeva appello principale, mentre la Trerè s.r.l. proponeva appello incidentale per ottenere il maggior importo risarcitorio richiesto in primo grado. La Corte d'Appello di Brescia, con sentenza n. 868/2012 del 2 luglio 2012, in parziale accoglimento del gravame proposto dalla Lenz

GmbH, rigettava la domanda di risoluzione del contratto e conseguente risarcimento proposta dalla s.r.l. Trerè Innovation.

La Corte di Brescia evidenziava che la domanda della s.r.l. Trerè Innovation fosse fondata sulla condotta inadempiente della Lenz GmbH per il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita per gli anni 1999 e 2000, con correlati danni per lucro cessante e danno emergente (mancato incasso del fatturato e corresponsione delle royalties al titolare del marchio), laddove la clausola n. 35.4 del contratto del 1 febbraio 1999, proprio per l'ipotesi del mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita da parte del "distributore", non prevedeva alcun risarcimento in favore del concedente, ma solo un diritto per quest'ultimo di porre termine al contratto.

Parimenti la Corte d'Appello rigettava la domanda di risoluzione proposta dalla Lenz GmbH basata sulla violazione del patto di esclusiva, alla luce delle prove testimoniali assunte.

La s.r.l. Trerè Innovation ha proposto ricorso articolato in unico motivo, cui resiste con controricorso la Lenz GmbH. Ricorrente e controricorrente hanno presentato memorie ai sensi dell'art. 378 c.p.c.

MOTIVI DELLA DECISIONE

L'unico complesso motivo del ricorso della s.r.l. Trerè Innovation (che si sviluppa da pagina 19 a pagina 37) deduce l'omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione e la falsa applicazione degli artt. 1218, 1223, 1453 e 1455 c.c.. La ricorrente richiama la propria citazione di primo grado e le ulteriori difese ivi svolte, per evidenziare come la domanda di risoluzione fosse fondata, piuttosto, sull'illegittimità del recesso operato dalla Lenz GmbH nel febbraio 2000, tale essendo l'inadempimento ad essa contestato, che aveva provocato l'unilaterale interruzione degli acquisti delle calze "(OMISSIS)". Di tal che, il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita non era l'inadempimento attribuito alla distributrice, come mal inteso dalla Corte d'Appello, ma la conseguenza del suo inadempimento, consistito nell'arbitraria interruzione degli acquisti.

Il motivo è fondato.

La Corte d'Appello di Brescia ha rigettato la domanda di risoluzione della s.r.l. Trerè Innovation affermando che essa fosse fondata unicamente sull'assunto dell'inadempimento della distributrice Lenz GmbH per il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita negli anni 1999 e 2000. Per la Corte di Brescia, la clausola n. 35.4 del contratto del 1 febbraio 1999 dimostrava, al contrario, che il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita da parte del "distributore" non fosse stato valutato dalle parti come potenziale evento avente portata risolutoria, stabilendosi per tale ipotesi unicamente un diritto del concedente di porre termine al contratto.

Ora, il giudice del merito, nell'indagine diretta all'individuazione del contenuto e della portata delle domande sottoposte alla sua cognizione, deve pur sempre aver riguardo al contenuto sostanziale della pretesa fatta valere, come desumibile dalla natura delle vicende dedotte e rappresentate dalla parte istante.

Ne consegue che, a fronte di una domanda di risoluzione per inadempimento di un contratto, fondata sulla verifica di determinate conseguenze pregiudizievoli per il creditore attore, il giudice, ai fini della valutazione di cui all'art. 1455 c.c., deve tener conto di quale sia stata la condotta del debitore che avrebbe favorito tali conseguenze, sulla base dell'unitaria fonte obbligatoria di natura negoziale della fattispecie, interpretata secondo un criterio funzionale e complessivo (si vedano indicativamente Cass. Sez. 3, Sentenza n. 26159 del 12/12/2014; Cass. Sez. 2, Sentenza n. 3012 del 10/02/2010).

L'espressa qualificazione data dai giudici del merito al contratto in esame, quale contratto di "distribuzione commerciale", o di "concessione di vendita", e la riproduzione del suo contenuto pattizio fatta nella stessa sentenza impugnata, come nel ricorso e nel controricorso, inducono a richiamare il consolidato orientamento di questa Corte, secondo il quale la concessione di vendita, appunto, è un contratto atipico, non inquadrabile tra quelli di scambio con prestazioni periodiche, avente natura di contratto normativo, dal quale deriva l'obbligo per il concessionario sia di promuovere la formazione di singoli contratti di compravendita, sia di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti, che gli vengono forniti, mediante la stipulazione a condizioni predeterminate nell'accordo iniziale.

Tale contratto differisce da quello di agenzia perchè in esso la collaborazione tra concedente e concessionario, pur prevista, non assume ad elemento determinante (Cass. Sez. 1, Sentenza n. 3990 del 19/02/2010; Cass. Sez. 3, Sentenza n. 20106 del 18/09/2009; Cass. Sez. 3, Sentenza n. 6819 del 21/07/1994).

Da questa configurazione, la Corte d'Appello avrebbe dovuto desumere che un tale contratto fa sorgere effetti obbligatori per il concessionario rivenditore, il quale assume, appunto, l'obbligo di promuovere la rivendita dei prodotti che vengono acquisiti mediante la stipulazione (alle condizioni predeterminate dal contratto normativo) di singoli contratti d'acquisto, assumendo altresì l'impegno di incrementare la commercializzazione di detti prodotti in base alle direttive impartitegli dal concedente. Rispetto all'obbligo di acquisto delle calze "(OMISSIS)" e di promuoverne la rivendita, assunto col contratto del 1 febbraio 1999, la Lenz GmbH si era resa incontestatamente inadempiente dal febbraio 2000, assumendo che la s.r.l. Trerè Innovation fosse a sua volta reciprocamente inadempiente con riguardo ai rispettivi obblighi negoziali di attribuzione del diritto di esclusiva alla medesima concessionaria. Avendo la Lenz GmbH così interrotto gli acquisti, ne era derivato inevitabilmente il mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di vendita.

In conclusione, in accoglimento dell'unico motivo di ricorso, la sentenza impugnata deve essere cassata e la causa rinviata ad altra sezione della Corte d'appello di Brescia, che procederà al riesame della controversia, attenendosi ai principi sopra enunciati, provvedendo anche sulle spese del giudizio di cassazione.

P.Q.M.

La Corte accoglie il ricorso, cassa la sentenza impugnata e rinvia la causa, anche per le spese del giudizio di cassazione, ad altra sezione della Corte d'Appello di Brescia.

Così deciso in Roma, nella Camera di consiglio della Sezione Seconda Civile della Corte

Suprema di Cassazione, il 19 gennaio 2017.

Depositato in Cancelleria il 27 febbraio 2017.