

"... REPUBBLICA ITALIANA IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

Tribunale Ordinario di Pordenone Sezione Civile Il Tribunale di Pordenone, in persona del giudice dott.ssa ### ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di primo grado iscritta al n° 574 del Registro Generale degli Affari Contenziosi dell'anno 2020 , avente ad oggetto “### ” pendente tra ###S ### (###),oggi ###S S.A.S. di Pop Florin Alin e C., in persona del legale rappresentante pro tempore, elettivamente domiciliat ###, presso e nello studio dell'Avv. ### (###) , che la rappresenta e difende per procura in calce all'atto introduttivo; ### e ### S.R.L. (###), in persona del legale rappresentante pro tempore, elettivamente domiciliata in ### 6 62100 MACERATA , presso e nello studio dell'Avv. ### ### (###) e dell'Avv. ### (###) che la rappresentano e difendono per procura in calce alla comparsa di costituzione e risposta; ### nonché ### (C.F. ###), elettivamente domiciliato in ### ### 5 50132 ### , presso e nello studio dell'Avv. ### (###) , che lo rappresenta e difende per procura in calce alla comparsa di costituzione in giudizio; chiamato in causa dalla parte convenuta Causa assunta in decisione all'udienza del 22/07/2022 sulle seguenti ### Per parte attrice e per parte terza chiamata: come da foglio di precisazione delle conclusioni e cioè “###s S.a.s. in persona del ### p.t. e il ### così come sopra rappresentati domiciliati e difesi, posti tutti i precedenti scritti difensivi da intendersi qui espressamente richiamati e contestando ogni eccezione e argomentazione avversaria, precisano le conclusioni come segue: S.a.s., come da atto di citazione; Al solo fine di evitare decadenze e preclusioni, anche in una eventuale fase di appello, pur consci della decisione dell'###mo Giudice in epigrafe in ordine alle istanze istruttorie, qualora lo stesso dovesse ritenere tali prove fondamentali per maturare la decisione della causa in oggetto e ritenesse di rimettere la causa sul ruolo, si insiste per l'accoglimento delle istanze istruttorie di cui alle memorie nn.2 e 3, mantenendo inalterato il provvedimento assunto per le istanze istruttorie avanzate da controparte

alla luce di tutti i motivi già esposti nelle memorie istruttorie nonché nelle note di trattazione scritta depositate in data #### per l'udienza del #### “.

Per parte convenuta: come da foglio di precisazione delle conclusioni e cioè “#### all'####mo Tribunale adito, contrariis reiectis: #### - rigettare la domanda attrice in quanto infondata in fatto e diritto; #### - dichiarare il contratto stipulato tra le parti in data #### risolto per gravi inadempimenti da parte dell'attrice e, per l'effetto, condannare la ####S S.A.S. (in persona del suo legale rappresentante) ed il #### #### -con vincolo tra di loro solidale al pagamento in favore della #### S.R.L. della somma di #### -o di quella maggiore o minore di giustizia oltre rivalutazione monetaria ed interessi; - condannare infine l'attrice ed il terzo chiamato, con vincolo tra di loro solidale, al pagamento delle spese e competenze di giudizio.

IN VIA ISTRUTTORIA SI CHIEDE: A) ammettersi prova testimoniale sui seguenti capitoli: 1) <<Vero che in data #### Lei, quale dipendente e per conto della società convenuta, si è recato in #### #### per verifiche periodiche del locale #### in affiliazione alla società ####S S.A.S. come da fattura n° 143/19 dell'#### che Le si rammostra quale #### 25)>>; 2) <<Vero che, in tale occasione, Lei ha scattato delle fotografie all'interno del locale che riconosce quali allegate al #### 53) che Le viene rammostrato>>; 3) <<Vero che, in particolare, Lei ha rilevato, all'interno del locale, la presenza delle casse e buste di patate di cui alle foto 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9 e 10 del #### 53) che Le vengono rammostrate>>; 4) <<Vero che la piattaforma #### che contrattualmente rifornisce in via esclusiva tutti i punti affiliati #### e riforniva in costanza di contratto l'affiliato ####S, fornisce agli stessi contrattualmente solo patate del marchio #### private reserve F66>>; 5) <<Vero che, in particolare, Lei ha rilevato, all'interno del locale, la presenza di buste di patatine di cui alla foto 6 del #### 53) che Le viene rammostrata 6) <<#### che Lei ha rilevato la presenza, sui tavoli dei clienti, del dolce biscotto sbriciolato e del dolce servito su piattino da caffè con cucchiaino in acciaio di cui alle foto 11 e 12 del #### 53) che Le vengono rammostrate>>; 7) <<#### che Lei ha rilevato la presenza, sui tavoli dei clienti, della portata galletto con la presenza di posate in acciaio e di patate differenti rispetto a quelle fornite dalla piattaforma #### ed oggetto del format #### di cui alle foto 13, 14, 15, 16 e 17 del #### 53) che Le vengono rammostrate>>; 8) <<#### che Lei ha rilevato la presenza, sui tavoli dei clienti, di menù recanti importi corretti a penna e recanti somme differenti rispetto a quelle previste dal format #### come da foto 18 del #### 53) che Le viene rammostrato>>; Si indica a teste su detti capitoli il #### #### (residente in #### - BG#### 8). 9) <<#### che #### dal 16 al 21.11.2018, unitamente ai ####ri #### #### e #### -tutti dipendenti della #### si recò, trattenendosi per 6 giorni in #### presso il locale in affiliazione alla società ####S S.A.S., effettuando formazione al personale, pernottando presso l'#### come da #### 24) che Le viene rammostrato>>; 10) <<#### che #### dal 16 al 21.11.2018, unitamente ai ####ri #### #### e #### -tutti dipendenti della #### si recò, trattenendosi per 2 giorni in #### presso il locale in

affiliazione alla società ###S S.A.S., effettuando formazione al personale, pernottando presso l'### come da ### 24) che Le viene rammostrato>>; 11) <<### che ### dal 16 al 21.11.2018, unitamente ai ###ri ### ### e ### -tutti dipendenti della ### si recò, trattenendosi per 2 giorni in ### presso il locale in affiliazione alla società ###S S.A.S., effettuando formazione al personale, pernottando presso l'### come da ### 24) che Le viene rammostrato>>; 12) <<### che ### dal 16 al 21.11.2018, unitamente ai ###ri ### ### mas e ### -tutti dipendenti della ### si recò, trattenendosi per 2 giorni in ### presso il locale in affiliazione alla società ###S S.A.S., effettuando formazione al personale e pernottando presso l'### come da ### 24) che Le viene rammostrato"; Si indicano a testi su detti capitoli i ###ri: - ### (residente in ### dei ### 38/c) sul capitolo n° 9; - ### (residente in ### -PN### 34) sul capitolo n° 10; - ### (residente in ### -PN### 34) sul capitolo n° 11; - ### (residente in ### -BG### 1) sul capitolo n° 12; B) nella denegata e non concessa ipotesi di ammissione della prova per testi di attrice e terzo chiamato, essere ammessi: • a prova contraria diretta con gli stessi testi di parte attrice e con i ###ri: - ### (residente in ### -PN### 9), sui capitoli dal n° 1 al n° 4, dal n° 6 al n° 14 e dal n° 17 al n° 20; - ### (residente in ### -BG### 1) sui capitoli dal n° 1 al n° 4, dal n° 6 al n° 14 e dal n° 17 al n° 20; - ### (residente in ### -BG### 8) sui capitoli dal n° 1 al n° 4 e dal n° 6 al n° 14; - ### (residente in ### ###) sui capitoli dal n° 1 al n° 4 e dal n° 6 al n° 14; - ### (residente in ### ###/c) sul capitolo n° 20; - ### (residente in ### ### 4/A) sui capitoli dal n° 21 al n° 24; • a prova contraria indiretta sui seguenti capitoli: 13) <<### che il rapporto commerciale di fornitura tra la ### S.P.A. e la ### S.R.L. ha avuto inizio sin sal 1997>>; 14) <<### che la società ### S.R.L. è stata la prima società a livello nazionale, nel settore ristorazione, a commercializzare il "### Vallespluga" cotto alla brace e servito con patate, salsa e pane>>; 15) <<### che il prodotto "### Vallespluga" fornito dal 2003 all'attualità alla società ### S.R.L. è riferito ad una linea di allevamento specifica, prodotta e venduta in via di esclusiva alla società ### S.R.L. >>; Si indica a teste su detti capitoli il ### ### (residente in ### ### 14) nella sua qualifica di ### della società ### S.P.A. con sede in ### ###. 16) <<### che Lei era socio, dal 25.01.2019 e prima della sua apertura, del punto vendita di ### della società Mr. ###>>; 17) <<### che della predetta compagine era socio anche il ### ### questi già affiliato, in quel momento, della ### S.R.L. >>; 18) <<### che il ### ### dovette dimettersi dalla società in quanto soggetto a divieto di concorrenza nel rapporto con la ### S.R.L. >>; 19) <<### che, fino alla chiusura del punto vendita, la Mr. ### utilizzava il format e layout della ### S.R.L. suggerito dal ### ### per tipologia di arredi e macchinari, proposta di menù e modalità di preparazione delle pietanze come risultante dal ### 69) Estratto dal sito internet ### che Le viene rammostrato>>.

Si indica a teste su detti capitoli il ### ### (residente in ### ### 38). “.

Motivi della Decisione Si dà atto che la presente sentenza viene redatta omettendo lo svolgimento del processo e con la concisa esposizione dei fatti rilevanti della causa e delle ragioni giuridiche

della decisione, a norma dell'art. 132, n. 4 c.p.c., come sostituito dall'art. 45 c. 17 della legge 69/2009 e 118 disp. att. c.p.c. ##### e ### S.r.l. sottoscrivevano in data #### un contratto di affiliazione commerciale, con il quale ### S.r.l., l'affiliante, concedeva a ##### l'affiliato, il diritto non esclusivo e non trasferibile di entrare a far parte nella propria rete di affiliazione, nel settore della ristorazione, specializzata nella somministrazione di galletti accompagnati da birra artigianale, mediante l'apertura e gestione nel territorio del Comune di #### (identificato nell'allegato G al contratto) di un punto vendita (denominato #### & #### "BEFeD"); convenivano di utilizzare il know-how dell'affiliante al fine di gestire il predetto punto vendita e di utilizzare il marchio "BEFeD" di proprietà dell'affiliante e i segni distintivi della rete di affiliazione ### (denominata nel contratto R.A.B.), per la durata di cinque

anni, con facoltà di proroga o di recesso. Il punto vendita era ubicato in #### int. 2.25 presso il #### e l'affiliante si impegnava a garantire all'affiliato il diritto di esclusiva all'interno della predetta area territoriale. Nel contratto pacificamente sottoscritto dalle parti, l'affiliato dichiarava di aver ricevuto copia integrale del manuale ##### contenenti tutte le informazioni per l'apertura e la gestione del punto vendita, che tali informazioni erano comprensibili e che si impegnava a non divulgarle e a non utilizzarle per fini diversi dal contratto; l'affiliante si impegnava a fornire all'affiliato diversi servizi, alcuni limitatamente alla fase di apertura, come servizi di consulenza, istruzione, formazione e addestramento, altri per l'intera durata del contratto, come corsi di aggiornamento del personale, inserimento dell'affiliato della campagna pubblicitaria della rete di affiliazione, assistenza tecnica e commerciale. ####, inoltre, concedeva in comodato d'uso i beni indicati nell'allegato H al contratto, costituenti l'allestimento del punto vendita e si impegnava a prestare, altresì, assistenza per le attività di installazione e montaggio, con obbligo di restituzione alla cessazione del contratto, salva concessione del diritto di acquisto da parte dell'affiliante, dietro richiesta dell'affiliato. Le parti convenivano, inoltre, all'art. 7 del medesimo contratto, i corrispettivi, le royalties e i contributi dovuti dall'affiliato all'affiliante. ####, inoltre, accettava che il proprio punto vendita sarebbe stato approvvigionato esclusivamente con prodotti forniti dall'azienda di logistica indicata dall'affiliante, secondo modalità e procedure descritte nella apposita sezione del manuale o comunicato dall'affiliante, prevedendosi altresì, in caso di violazione di tale obbligo, come meglio specificato in contratto, il pagamento di una penale, costituendo lo stesso un grave inadempimento. Veniva previsto, ancora, la consegna da parte dell'affiliante di un listino prezzi suggeriti per la rivendita dei prodotti, la possibilità per l'affiliato di praticare sconti, sopportandone i costi e rendendoli noti all'affiliante, di coordinare le proprie promozioni con quelle dell'affiliante. Seguivano ulteriori pattuizioni, circa gli ulteriori obblighi dell'affiliato, il patto di non concorrenza e obbligo di fedeltà e correttezza, l'utilizzo del marchio e dei segni distintivi, la disciplina relativa alla risoluzione del contratto, alla cessione da parte dell'affiliante o dell'affiliato, sulla facoltà di

controllo dell'affiliante, sul foro competente e sulla responsabilità dei soci e degli amministratori dell'affiliato.

Tanto premesso in linea generale circa l'accordo stipulato tra le parti, il contratto di affiliazione commerciale, o franchising, è disciplinato dall'art. 1 della legge 129/2004, il quale stabilisce: “1. ### commerciale ### è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi. 2. Il contratto di affiliazione commerciale può essere utilizzato in ogni settore di attività economica. 3. Nel contratto di affiliazione commerciale si intende: a) per know-how, un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; per segreto, che il know-how, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto nè facilmente accessibile; per sostanziale, che il know-how comprende conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, per la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali; per individuato, che il knowhow deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità; b) per diritto di ingresso, una cifra fissa, rapportata anche al valore economico e alla capacità di sviluppo della rete, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di affiliazione commerciale; c) per royalties, una percentuale che l'affiliante richiede all'affiliato commisurata al giro d'affari del medesimo o in quota fissa, da versarsi anche in quote fisse periodiche; d) per beni dell'affiliante, i beni prodotti dall'affiliante o secondo le sue istruzioni e contrassegnati dal nome dell'affiliante”. All'art. 3 della stessa legge è, altresì, stabilito: “1. Il contratto di affiliazione commerciale deve essere redatto per iscritto a pena di nullità. 2. Per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale. 3. Qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni. E' fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempienza di una delle parti. 4. Il contratto deve inoltre espressamente indicare: a) l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività; b) le modalità di calcolo e di pagamento delle royalties, e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato; c) l'ambito di eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità di vendita direttamente gestiti

dall'affiliante; d) la specifica del know-how fornito dall'affiliante all'affiliato; e) le eventuali modalità di riconoscimento dell'apporto di know-how da parte dell'affiliato; f) le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione; g) le condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione del contratto stesso”.

Operate dette premesse, si può passare ora ad esaminare le domande di parte attrice e, successivamente, la domanda riconvenzionale di parte convenuta. ### attrice ha chiesto, in primo luogo, la declaratoria di nullità del contratto di affiliazione commerciale stipulato tra le parti, con conseguente condanna di parte convenuta alla ripetizione delle somme versate dall'affiliante in ragione del contratto medesimo o, in via alternativa o cumulativa, al risarcimento dei danni patiti. In primo luogo, parte attrice ha sostenuto la nullità del contratto per mancanza di oggetto, in quanto: - nell'accordo contrattuale sarebbe previsto specificatamente il trasferimento del know-how dall'affiliante all'affiliato, ma non sarebbe stato meglio dettagliato e spiegato il know-how da trasferire; - mancherebbe, in ogni caso, ab origine, un know-how da trasferire e, pertanto, non vi sarebbe stato alcuna trasferimento e attuazione dello stesso.

Il motivo di nullità dedotto da parte attrice appare privo di fondamento.

Giova premettere che, secondo condivisibile giurisprudenza di legittimità, “In forza dell'art. 1, comma 1, della l. n. 129 del 2004, il contratto di "franchising" è integrato dalla concessione al "franchisee" della disponibilità di uno o più diritti di proprietà industriale contemplati nella richiamata disposizione, e non richiede, quindi, quale elemento indefettibile del tipo, il trasferimento del "know how", non potendosi argomentare in senso contrario dal disposto dell'art. 3, comma 4, lett. d) della stessa legge - alla cui stregua il contratto deve espressamente indicare "la specifica del know how fornito dall'affiliante all'affiliato" -, norma quest'ultima che si limita a disciplinare il contenuto della relativa clausola, laddove prevista nel contratto”. (Sez. 3 - , Ordinanza n. 11256 del 10/05/2018); orbene, nel caso di specie, è previsto all'art. 3 del contratto che il know-how dell'affiliante sia trasferito mediante la consegna di un “manuale BEFeD” contenente tutte le informazioni indispensabili per poter aprire, condurre e gestire un punto vendita; nel contratto, pacificamente sottoscritto dal legale rappresentante di parte attrice, e specificamente approvato, l'affiliante ha dichiarato espressamente di aver ricevuto copia del predetto manuale e che le informazioni sono descritte in maniera comprensibile ed esauriente, tali da permettere all'affiliato di conoscerne la segretezza e la sostanzialità; inoltre, i documenti allegati dalla parte convenuta dimostrano non solo l'esistenza di un manuale dove è dettagliatamente riportato il knowhow dell'affiliante (con le indicazioni su come deve lavorare e comportarsi il personale, la suddivisione delle mansioni, il manuale della cucina, l'indicazione sulla conservazione delle materie prime e la lavorazione delle stesse per la preparazione dei piatti, le istruzioni sulla presentazione degli stessi,

l'illustrazione delle ricette, le indicazioni specifiche su come utilizzare la radio, le tecniche di smaltimento dei residui, le prescrizioni igienico-sanitarie, le modalità di esposizione del marchio e dei segni distintivi, le modalità di sistemazione e presentazione degli elementi di arredo, ecc., v. doc. n. 4 fascicolo convenuta), ma anche la corrispondenza intercorsa tra le parti principali con la comunicazione del contratto e del manuale (v. docc. nn. 1, 2, 60 e 61 fascicolo parte convenuta), nonché l'avvenuta formazione del personale dell'affiliato (v. doc. da nn.23 al nn. 27 fascicolo parte convenuta).

A quest'ultimo proposito occorre precisare che, con riferimento ai documenti che rappresentano le comunicazioni intercorse tra le parti (ben prima dei trenta giorni previsti dall'art. 4 della legge 129/2004), parte attrice non ha mai specificatamente contestato la conformità di tali documenti agli originali, nè ha mai dichiarato di non aver ricevuto tali comunicazioni ed i relativi allegati, cioè la bozza di contratto e il manuale #### allegando dettagliate circostanze volte a confutare i fatti allegati da parte convenuta; si è limitata del tutto genericamente a ritenere i documenti nn. 1 e 2 non idonei a dimostrare la comunicazione intercorsa tra le parti, ma tale linea difensiva non può rivelarsi di per sé sufficiente a ritenere fondata la tesi di parte attrice, se solo si considera che il doc. n. 61 allegato da parte convenuta rappresenta un file duplicato informatico in formato .eml, che riproduce un messaggio di posta elettronica di #### legale rappresentante della società attrice, il quale in data #### (dunque molti mesi prima della sottoscrizione del contratto, avvenuta nel #### dello stesso anno) chiedeva a #### D'#### per la #### delucidazioni sul contratto, domandando in particolare informazioni sui contributi e sulle royalties. Il contenuto della comunicazione - non specificatamente contestato né disconosciuto da parte attrice - rappresenta inequivocabilmente l'avvenuta presa visione, da parte dell'aspirante affiliante, del contratto e del manuale informativo, contenente tra le altre cose il knowhow e le informazioni sulla formula commerciale e la rete degli affiliati, in un tempo di gran lunga anteriore ai trenta giorni previsti dalla legge, e cioè dall'art. 4 legge 120/2004. #### attrice ha sostenuto, inoltre, la nullità del contratto per mancanza della formula commerciale e/o della sua sperimentazione, in quanto il requisito del successo della formula commerciale della società convenuta sarebbe da escludere stando all'esame dell'elenco degli affiliati della #### alle loro caratteristiche societarie e alla partecipazione alle stesse, nonché alle variazioni subite nel corso degli anni dall'elenco degli affiliati, anche a causa dei recessi di alcuni di essi, caratteristiche tutte che indicherebbero come la formula commerciale dell'affiliante sarebbe perfino inesistente. Ancora, parte attrice ha sostenuto la nullità del contratto per omessa indicazione dei motivi di recesso degli altri affiliati.

Anche tali motivi, che possono essere esaminati congiuntamente, risultano privi di fondamento.

La contestazione circa la mancanza della formula commerciale e/o della sua sperimentazione appare

alquanto generica e connotata da argomentazioni inconferenti; infatti, la normativa sopra richiamata stabilisce che per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale, circostanza questa non può essere smentita dalle considerazioni svolte da parte attrice, secondo la quale gli affiliati effettivi non sarebbero nel numero indicato dall'affiliante nel contratto e alcuni di essi avrebbero risolto il contratto oppure non lo avrebbero rinnovato; se anche tali circostanze fossero vere, le stesse non appaiono avere alcun nesso logico con la sperimentazione della formula commerciale, anzi confermerebbero che la formula commerciale è stata senza dubbio sperimentata, anche se si volesse accettare l'affermazione - pur fermamente contestata da parte convenuta - che gli affiliati nel 2018 fossero in un numero pari a quattordici. Né è chiaro come la prevalente collocazione geografica degli affiliati nell'#### settentrionale possa aver inequivocabilmente inciso - stando alle affermazioni di parte attrice - sulla sperimentazione della formula da parte dell'affiliante. Altrettanto inconferente è l'argomentazione per cui non sarebbero stati indicati in contratto i motivi di recesso degli altri affiliati, trattandosi di requisito non previsto dalla legge. #### attrice, ancora, ha sostenuto la nullità del contratto per mancanza e/o invalidità della causa, in forza delle seguenti ragioni: - in quanto tra l'affiliante e gli affiliati non vi sarebbe autonomia, poiché tra #### e la maggioranza degli affiliati vi sarebbe un rapporto di controllo da parte della prima nei confronti dei secondi; - in quanto l'esperienza della società attrice, la quale avrebbe prodotto guadagni insufficienti, sarebbe indice di assenza di riduzione del rischio di impresa per l'affiliato.

Anche tali argomentazioni sono prive di pregio. Del tutto inconferente risulta quanto riportato da parte attrice circa la partecipazione di alcuni soci della #### in altre società affiliate, in quanto ciò che rileva, ai fini di ricondurre il rapporto contrattuale in essere tra le parti alla causa di cui al contratto di affiliazione commerciale è, tra le altre cose, la circostanza per cui l'accordo intercorra fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, senza che rispetto alla validità di tale accordo possa assumere alcuna incidenza un fatto esterno al rapporto negoziale. Per quanto concerne la riduzione del rischio di impresa, parte attrice richiama un precedente della giurisprudenza di legittimità che stabilì il seguente principio di diritto: “In tema di contratti, con il contratto di affiliazione commerciale (o "franchising") un produttore o rivenditore di beni od offerente di servizi ("franchisor"), al fine di allargare il proprio giro commerciale e di aumentare le proprie capacità di penetrazione nel mercato, creando una rete di distribuzione senza dover intervenire direttamente nelle realtà locali, concede, verso corrispettivo, di entrare a far parte della propria catena di produzione o rivendita di beni o di offerta di servizi ad un autonomo ed indipendente distributore ("franchisee"), che, con l'utilizzarne il marchio e nel giovare del suo prestigio, ha modo di intraprendere un'attività commerciale e di inserirsi nel mercato con riduzione del rischio” (cass. civ. ####/2017).

Tuttavia, dalla predetta massima e dalla lettura della pertinente motivazione si evince come la formula del franchising è tale da consentire l'affiliato di metterlo in condizione di avviare l'attività, nell'ambito della propria rete distributiva, in condizioni di minor rischio rispetto ad una attività avviata totalmente in proprio, e non vi è assenza totale del rischio di impresa; nel caso di specie, con la consegna del manuale e la formazione effettuata da parte dell'affiliante, è dato apprezzare la sussistenza di presupposti sufficienti per trasmettere un patrimonio di conoscenze e specifiche tecniche tali da poter realizzare un'attività con riduzione del rischio di impresa, ferma restando ogni diversa variabile che può aver inciso sull'andamento del punto vendita, come appare con forte evidenza emergere dai documenti dal n. 38 al n. 43 del fascicolo di parte convenuta, mentre i documenti allegati al fascicolo di parte attrice, in particolare dal n. 3 al n. 7, dal n. 9 al n. 20 e i nn. 29 e 30, attestano altri contratti conclusi dall'affiliato per la gestione del punto vendita, oppure esborsi sostenuti, ma non possono indurre a ritenere inequivocabilmente che gli stessi siano dipendenti o collegati alla totale assenza di riduzione del rischio di impresa per il franchisee, nel concreto svolgimento del rapporto contrattuale tra le parti. Si condividono, sul punto, altre pronunce di merito, secondo le quali il rapporto di affiliazione scaturisce da una forma di collaborazione fra imprenditori che lascia inalterata l'autonomia e l'indipendenza dei due soggetti, sicché il rischio di impresa continua a gravare in capo all'affiliato, #### Napoli, 20/10/2006, n. 10501; #### Roma, sez. XI, 05/04/2006, n. 8148) Ancora, parte attrice ha sostenuto la nullità del contratto per mancanza di altri elementi, di cui all'art. 3, comma quarto, della legge 129/2004, lett. a, b ed f; le norme, già sopra riportate, stabiliscono che il contratto di affiliazione commerciale deve espressamente indicare, tra le altre cose pure indicate dalla normativa di riferimento, l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività, le modalità di calcolo e di pagamento delle royalties, l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato e le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione. #### attrice lamenta la carenza dei prenommati elementi essenziali. Anche tale doglianza risulta del tutto priva di fondamento. Per quanto concerne la dedotta carenza di indicazione degli investimenti e spese che l'affiliato avrebbe dovuto sostenere, nonché delle royalties e la loro modalità di calcolo, questi in realtà sono stati indicati all'art. 7 del contratto in essere tra le parti.

Per quanto concerne la dedotta carenza di servizi offerti in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione e allestimento e formazione, in realtà i documenti dal n. 23 al 27 allegati al fascicolo della parte convenuta smentiscono tali affermazioni; così come a smentirle vale quanto indicato agli artt. 4 e 5 del contratto di affiliazione commerciale, nonché la documentazione allegata al fascicolo di parte convenuta, dal doc. n. 41 al doc. n. 49.

Per di più, parte attrice ha lamentato la nullità del contratto per cui è causa, per violazione degli artt. 2 e 3 L. 287/1990, in quanto, secondo la società attrice, parte convenuta avrebbe “imposto” alla società attrice di concludere contratti con determinati fornitori. Ai sensi dell'art. 2, secondo e terzo comma, della legge citata “2. Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato

nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali; b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun rapporto con l'oggetto dei contratti stessi. 3. Le intese vietate sono nulle ad ogni effetto”; ai sensi dell'art. 3 “1. E' vietato l'abuso da parte di una o più imprese di una posizione dominante all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, ed inoltre è vietato: a) imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose; b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico, a danno dei consumatori; c) applicare nei rapporti commerciali con altri contraenti condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza; d) subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto dei contratti stessi”. Nel caso di specie, tuttavia, il richiamo alle norme sopra riportate appare del tutto fuorviante; invero, la scelta di costituire il rapporto di franchising è da ricollegare alla libera determinazione della società attrice e quest'ultima non ha né allegato, né dimostrato la propria impossibilità di reperire sul mercato delle alternative rispetto all'affiliazione commerciale con la convenuta. Inoltre, analizzando il contratto e l'andamento del rapporto contrattuale dai documenti prodotti, emerge agevolmente come quelle che parte attrice indica come imposizioni contrattuali, riferendosi alla necessità di acquistare alcuni prodotti alimentari o elementi di arredo da specifici fornitori, tali da consentire di riprodurre nel punto vendita le caratteristiche distintive dell'affiliante (come la vendita dei galletti alla griglia, l'arredamento in legno, per citare qualche esempio) siano in realtà clausole comunemente utilizzate all'interno dei contratti di franchising, clausole che comunque l'affiliato è in grado di conoscere con sufficiente anticipo, esaminarle con attenzione prima della stipula del

contratto e muovere eventualmente tutte le osservazioni che ritenesse opportune.

Per tutte le ragioni sinora esposte, la domanda di parte attrice circa la nullità del contratto intercorso tra le parti è infondata e sarà, pertanto, rigettata. ### attrice ha poi domandato l'annullamento del contratto in essere tra le parti per violazione dell'obbligo di cui all'art. 4, legge 129/2004, in quanto il contratto e i documenti allegati sarebbero stati consegnati all'affiliante il giorno della sottoscrizione del contratto e non almeno trenta giorni prima come previsto dal primo comma della norma sopra citata. Inoltre, ha invocato l'annullamento del contratto per omissione di altre informazioni nella fase precontrattuale, in particolare, secondo l'affiliato, l'affiliante avrebbe omesso informazioni inerenti all'organizzazione della rete dei franchisee e alla zona nella quale la formula sarebbe stata sperimentata con successo e, cioè, l'### settentrionale.

Tali motivi, tuttavia, non appaiono fondati; infatti, dai documenti allegati da parte convenuta, come già detto sopra, sono dimostrate le comunicazioni intercorse tra le parti molti mesi prima della sottoscrizione del contratto, la trasmissione del contratto e dei documenti allegati, contenenti tutte le informazioni inerenti all'apertura del punto vendita nonché alla rete commerciale degli affiliati.

Dall'inconsistenza dei motivi sinora dedotto da parte attrice ne deriva da sé l'infondatezza dell'ulteriore domanda di annullamento avanzata da ###s per violazione dell'art. 8, legge 129/2004, in quanto appare del tutto destituita di fondamento l'affermazione circa una presunzione di dolo da ravvisarsi in capo alla convenuta per la comunicazione di false informazioni. ### attrice ha, inoltre, avanzato domanda di risoluzione del contratto per inadempimento della società convenuta. In particolare ha sostenuto la condotta inadempiente dell'affiliante per: - omesso trasferimento e attuazione del knowhow; - per assenza di riduzione del rischio di impresa; - per violazione dell'art. 4, della legge 129/2004; per rifiuto della personalizzazione della formula.

Anche tale domanda è infondata. Per quanto concerne i primi tre motivi, si rimanda a quanto già prima argomentato - circa l'insussistenza delle circostanze di fatto cui farebbero riferimento - a proposito dell'infondatezza della domanda di nullità e annullabilità del contratto; per quanto riguarda l'ultimo motivo, non può ravvisarsi una condotta inadempiente nell'affiliante per il rifiuto di personalizzare la formula commerciale del contratto di franchising alle richieste del singolo affiliato, in quanto una simile prestazione non è prevista nel contratto.

Le domande avanzate da parte attrice, per tutte le ragioni sinora esposte, sono pertanto destituite di fondamento e saranno, pertanto, rigettate.

Passando ora ad esaminare la domanda riconvenzionale, la società convenuta ha chiesto la risoluzione del contratto per cui è causa per inadempimento della società attrice; quest'ultima, secondo la tesi della convenuta, si sarebbe resa inadempiente per le seguenti ragioni: - si sarebbe approvvigionata da terzi fornitori e avrebbe così somministrato prodotti differenti rispetto a quelli previsti nel contratto di affiliazione, con conseguente violazione dell'art. 8.2 dell'accordo; - non

avrebbe pagato le royalties, con conseguente violazione dell'art. 7 del contratto; - non avrebbe pagato alcune forniture e servizi. Ha invocato, pertanto, parte convenuta, l'art. 18 del contratto e cioè l'applicazione della clausola risolutiva espressa o, in subordine, la declaratoria di risoluzione per inadempimento ai sensi dell'art. 1453 c.c., con condanna della società attrice al risarcimento del danno (nella somma indicata nelle conclusioni), in via solidale con il legale rappresentante, chiamato in causa, in forza dell'art. 32 del contratto concluso tra le parti. ### proprio da quest'ultimo aspetto, l'art. 32 del contratto di affiliazione sottoscritto tra le parti stabilisce che nel caso in cui l'affiliato non operi nella forma di ditta individuale ma in quella di società di persone o di società di capitali, tutti gli obblighi che derivano dal contratto sono assunti personalmente, in proprio e in via solidale, anche da tutti i soci dell'affiliato e e dagli amministratori delle società; il sig. ### ha sottoscritto anche a tale titolo il contratto, cioè in qualità di socio della ###s società a responsabilità limitata unipersonale.

Per tale ragione, la società convenuta ha domandato di estendersi il contraddittorio anche al socio; quest'ultimo, costituitosi in giudizio, ha eccepito la nullità della clausola contrattuale di cui al predetto art. 32, in quanto contenuta in un contratto predisposto unilateralmente da una parte economicamente più forte, l'affiliante, e trattandosi di clausola abusiva alla quale non potrebbero essere estesi gli articoli 1341 e 1342 c.c.; inoltre, ha eccepito che tale clausola violerebbe l'art. 9, legge 192/1998, per abuso di dipendenza economica.

Tali eccezioni, tuttavia, sono infondate.

Per quanto concerne la clausola di cui all'art. 32 del contratto di affiliazione commerciale, dopo la prima sottoscrizione del contratto da parte dei contraenti, vi è una chiosa finale in cui si legge “Le parti dichiarano di aver preso piena ed esatta visione a e cognizione delle obbligazioni tutte precisate nelle sopracitate clausole e in particolare quelle distinte ai nn. “ e segue la numerazione delle clausole specificatamente approvate, tra cui è ricompresa anche quella di cui all'art. 32, rubricata “### dei soci e degli amministratori dell'affiliato”; conclude la nota “e, ai sensi degli artt. 1341 e 1342 del codice civile, dichiarano di approvarle specificatamente intendendole sottoscritte una per una”.

Ne consegue che la trattativa intercorsa tra due imprenditori commerciali, svoltasi per diversi mesi antecedenti alla conclusione del contratto, come diffusamente riportato sopra, il richiamo espresso della clausola nella parte conclusiva del contratto, unitamente ad altre, tutte specificatamente numerate e rubricate, e l'espressa approvazione specifica della stessa, nonché, non ultimo, la non inequivoca riconducibilità stessa della clausola a quelle dal contenuto limitativo indicate all'art. 1341 c.c., portano ad escludere del tutto la fondatezza dell'eccezione sollevata dal terzo e a ritenere pienamente valida ed efficace la clausola, con conseguente ammissibilità della chiamata in causa di ###. Altrettanto infondata è la seconda eccezione, connotata da ampia genericità, in quanto non

risulta allegato e dimostrato quali concrete limitazioni o altre condizioni del contratto in questione siano tali da integrare un abuso di posizione dominante, cioè uno squilibrio eccessivo di diritti e obblighi; in assenza di tale dimostrazione, del tutto inconferente e inconsistente appare l'asserita violazione dell'art. 9, legge 192/1998.

Assodata, per le suesposte ragioni, l'ammissibilità della chiamata in causa del terzo, socio dell'attrice, possiamo ora ad esaminare la domanda riconvenzionale di parte convenuta.

La domanda avanzata da #### S.r.l. è fondata, per le ragioni che seguono. #### convenuta sostiene che l'attrice si sarebbe resa inadempiente, nel corso del rapporto contrattuale, a quanto stabilito dalle parti alla clausola n. 8.2. del contratto; l'articolo stabiliva che il punto vendita dell'affiliato doveva essere approvvigionato esclusivamente con prodotti forniti dall'azienda di logistica indicata dall'affiliante, nonché secondo le modalità e procedure espressamente descritte nell'apposita sezione del manuale ovvero comunicate di volta in volta dall'affiliante all'affiliato. #### non ha espresso una specifica contestazione nella prima difesa utile, limitandosi ad osservare, tardivamente, nella prima memoria ex art. 183, sesto comma, n. 1, c.p.c., come il doc. n. 53 allegato al fascicolo di parte convenuta (contenente una serie di fotografie ritraenti i prodotti che sarebbero stati utilizzati presso la società attrice affiliata in spregio della predetta pattuizione) non proverebbe l'inadempimento di parte attrice, in quanto non sarebbero meglio identificati i luoghi. In realtà, oltre alla non specifica contestazione delle circostanze dedotte da parte convenuta nella prima difesa utile (e cioè alla prima udienza), è dalla stessa narrativa degli atti che emerge come l'affiliante abbia voluto “personalizzare” il punto di vendita mediante l'introduzione di prodotti non previsti nel contratto di affiliazione, come le posate e il vino (v. ad es. pag. 19 comparsa conclusionale attrice e terzo chiamato), e dunque non provenienti dall'azienda indicata dall'affiliante; è evidente, dunque, la violazione della predetta clausola contrattuale, con ogni conseguenza prevista e cioè l'integrazione di una simile condotta quale grave inadempimento del contratto e la previsione di una penale stabilita in #### per ciascuna violazione. #### convenuta ha sostenuto, inoltre, che parte attrice si sarebbe resa inadempiente rispetto al pagamento di royalties, forniture e servizi. Tale circostanza risulta dimostrata, in primo luogo, dalla non specifica contestazione di parte attrice nella prima difesa utile; in secondo luogo, dalla stessa linea difensiva dell'attrice, la quale ha dichiarato di essersi avvalsa dell'eccezione d'inadempimento di cui all'art. 1460 c.c., eccezione che tuttavia non ha ragione d'essere non essendo ravvisabile, per le ragioni come sopra esposte, alcuna condotta inadempiente in capo all'affiliante; infine, tale condotta inadempiente è ulteriormente confermata dal riconoscimento di debito di cui al doc. n. 56 del fascicolo di parte convenuta, non specificatamente contestato nella sua conformità all'originale, né nella sua provenienza dal legale rappresentante di parte attrice.

Infine, del tutto destituita di fondamento è la tesi di parte attrice, secondo la quale la domanda riconvenzionale sarebbe in ogni caso da rigettare, in quanto fondata su clausole nulle poiché violative dell'art. 1341 c.c.; è sufficiente richiamare in via analogica le argomentazioni già spese per l'art. 32 del contratto, per sostenere la validità ed efficacia di ogni clausola, anche di quelle di cui agli artt. 7 e 8 fatte valere con la domanda riconvenzionale.

La domanda di parte convenuta è, pertanto, fondata; sarà dichiarata l'intervenuta risoluzione del contratto, alla luce dei gravi inadempimenti della società attrice e dell'operatività della clausola 18.1 del contratto di affiliazione commerciale sottoscritto dalle parti, vista la dichiarazione di volontà di avvalersene di cui al doc. n. 58 del fascicolo di parte convenuta, non specificamente contestato.

Per effetto della risoluzione del contratto, preclusa la ripetizione delle prestazioni già eseguite, per le quali non sono neanche state avanzate domande restitutorie, sarà accolta la domanda di risarcimento del danno avanzata da parte convenuta, in quanto fondata sulla documentazione prodotta da parte convenuta e sulla non specifica contestazione di parte attrice e di parte terza chiamata, che nulla hanno osservato sul quantum; pertanto, #### S.r.l.u. e #### saranno condannati, con vincolo tra di loro solidale, al pagamento in favore della #### S.R.L. della somma di #### oltre rivalutazione monetaria e interessi legali dalla domanda al saldo.

Le spese seguono la soccombenza di parte attrice e del terzo chiamato sono liquidate come in dispositivo, tenuto conto dello scaglione di riferimento (520.000,00-1.000.000.,00) e dell'attività effettivamente svolta (che non ha visto lo svolgimento di attività istruttoria), valori medi, con aumento del 30% ai sensi dell'art. 4, comma secondo del D.M. 55/2014, come modificato dal D.M. 147/2022.

Per Questi Motivi

il #### di #### definitivamente pronunziando nella causa civile di primo grado, indicata in epigrafe, ogni diversa istanza, deduzione ed eccezione disattesa, così provvede: rigetta le domande di parte attrice; accoglie la domanda riconvenzionale e, per l'effetto, dichiara l'intervenuta risoluzione, ai sensi dell'art. 1456 c.c., del contratto di affiliazione commerciale stipulato tra ####S #### e #### S.R.L. e condanna ####S #### oggi ####S S.A.S. di #### e C., e #### al pagamento, in via solidale tra di loro, in favore di #### S.R.L., della somma di #### oltre rivalutazione monetaria e interessi legali dalla domanda al saldo; condanna parte attrice e parte terza chiamata al pagamento, in favore di parte convenuta, delle spese di lite che liquida in complessivi #### per compensi, #### per esborsi, oltre spese forfetarie, i.v.a. e c.p.a. come per legge; visto l'art. 52 D.Lgs. 196/2003, dispone che, in caso di diffusione della presente sentenza in qualsiasi forma, per finalità di informazione giuridica, su riviste, supporti elettronici o mediante reti di comunicazione elettronica, sia omessa l'indicazione delle generalità e degli altri dati identificativi degli interessati.

Così deciso in #### in data ####

IL GIUDICE

dott.ssa ### (atto firmato digitalmente) ..." (cfr. TRIBUNALE DI PORDENONE, Sentenza n. 7/2023 del 09-01-2023)