



**REPUBBLICA ITALIANA  
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO**

**TRIBUNALE DI REGGIO EMILIA**

**SEZIONE LAVORO**

Il Giudice del lavoro, dott.ssa Elena Vezzosi, alla pubblica udienza del 3/3/2015

ha pronunciato la seguente

**S E N T E N Z A**

Nella causa N.313/2012 intercorrente tra:

C. [redacted] G. [redacted] rappresentato e difeso, in virtù di procura a  
margine del ricorso, dall'avv. [redacted]

**ricorrente**

**C O N T R O**

U. C. [redacted] s.r.l., in persona del LR pro tempore rapp.to e dif.so [redacted]  
C. [redacted] presso cui elettivamente domicilia giusta procura in atti

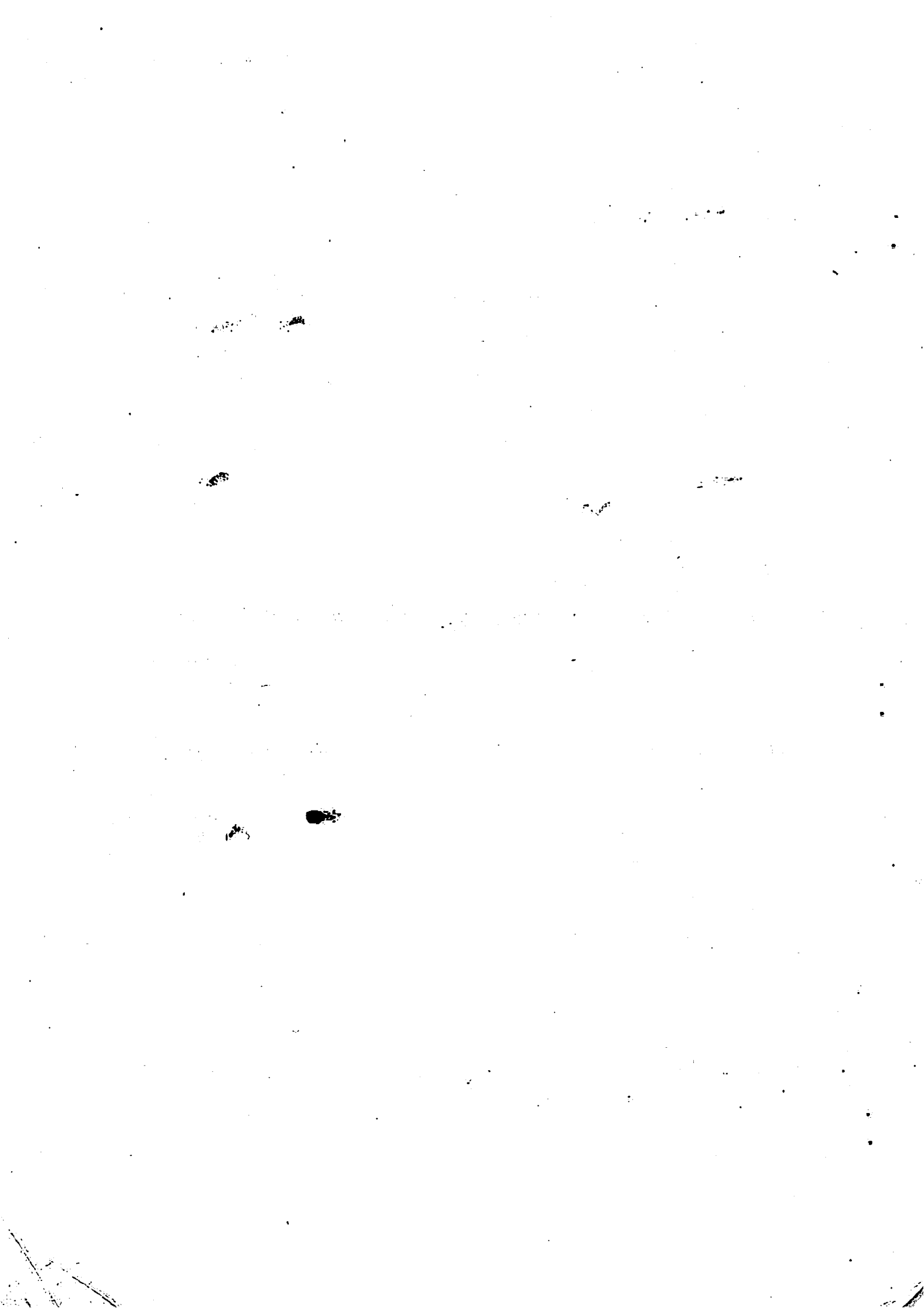
**resistente**

in punto a: simulazione contrattuale, pagamento indennità cessazione rapporto agenzia,  
domanda riconvenzionale

**FATTO E DIRITTO**

Il ricorrente G. [redacted] C. [redacted] conviene in giudizio dinanzi al Giudice del Lavoro di Reggio  
Emilia la società U. C. [redacted] s.r.l. affermando la simulazione dei contratti di





procacciamento d'affari intercorsi nel periodo 2009/2012 con essa società, l'esistenza di un rapporto di agenzia ed il conseguente pagamento, a seguito della risoluzione del contratto ad opera di U [redacted] C [redacted] s.r.l., dell'indennità di cessazione del rapporto ex art.1751c.c., quantificata in € 14.950,00, oltre alle provvigioni maturate dopo la cessazione del rapporto per affari da egli stesso conclusi.

Esponde in sintesi da aver lavorato in qualità di agente per la U [redacted] C [redacted] s.r.l. dall'ottobre 2009 sino al gennaio 2012, svolgendo –vista la peculiare attività svolta dalla mandante<sup>1</sup>- sia attività di ricerca di nuovi distributori da associare, sia di nuove aziende fornitrici del prodotto richiesto dai distributori associati, sia favorendo la conclusione di affari tra produttori e trasformatori dei prodotti; agendo in una specifica zona rappresentata dalla cd. Area N [redacted] I (Lombardia, Piemonte, Liguria e Val d'AOSTA) e dai C [redacted] della Lombardia; percependo anticipi provvisionali; rapportandosi periodicamente con la proprietà per la gestione degli ordini; incassando pagamenti.

Nella sostanza svolgendo in tutto e per tutto attività di agente nonostante l'azienda gli abbia imposto la stipula di due successivi contratti, uno di generica 'collaborazione' e l'altro di procacceria.

Chiede pertanto la corresponsione dell'indennità di cessazione del rapporto e delle provvigioni maturate successivamente alla risoluzione aziendale.

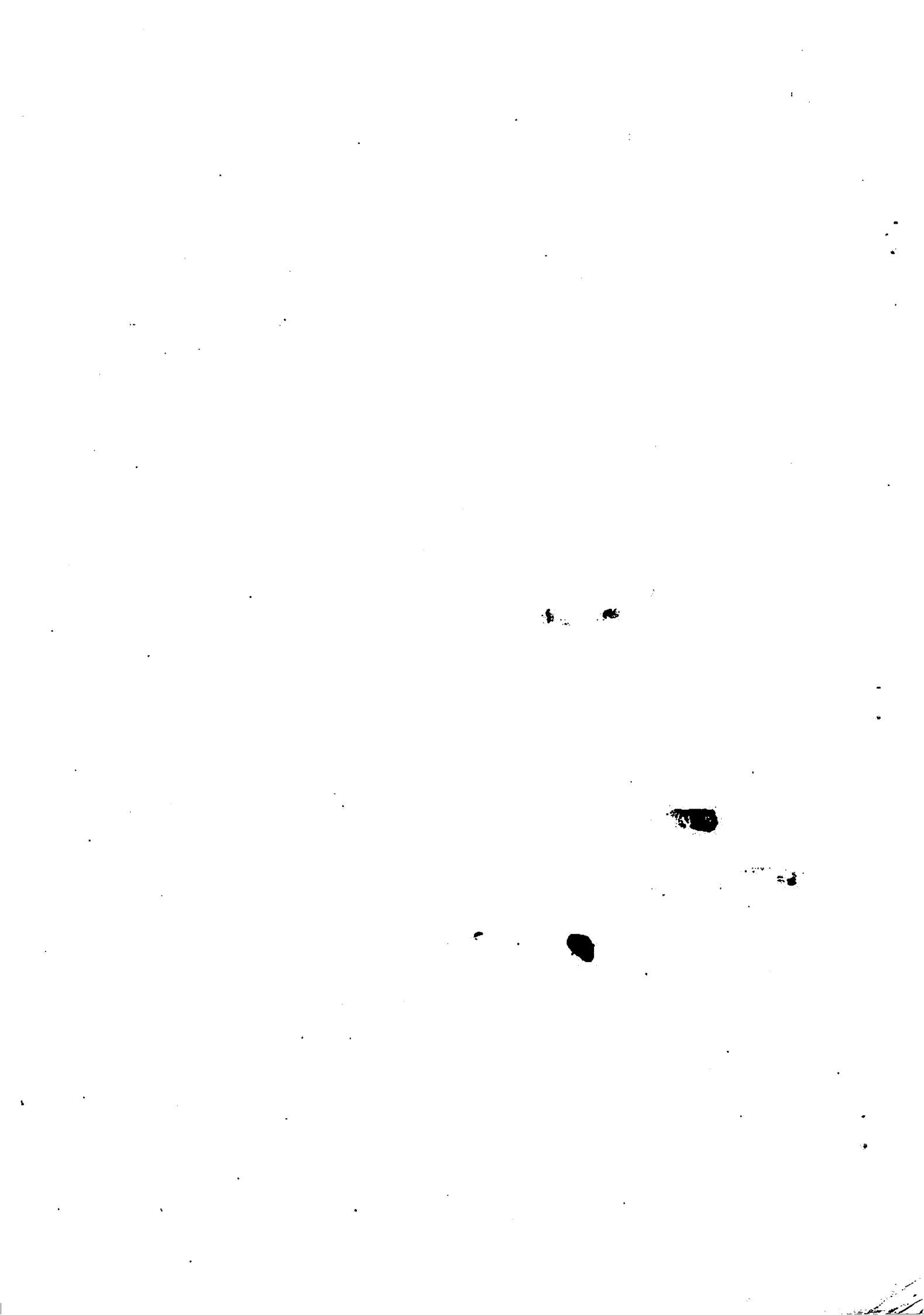
Si è costituita nei termini la società convenuta contestando il contenuto del ricorso e le pretese a credito, e svolgendo domanda riconvenzionale tesa sia al recupero di provvigioni anticipate ma non maturate e spese sostenute a causa della condotta del collaboratore C [redacted] per € 64.554,92) nonché sia al risarcimento del danno all'immagine e per perdita di clientela (per € 100mila).

La causa è stata istruita mediante escussione di testimoni –tra cui uno per prova delegata al Tribunale di Milano- ed all'odierna udienza del 3/2/2015 esaurita la discussione orale, viene pronunciata sentenza contestuale letta in udienza all'esito della camera di consiglio.

---

<sup>1</sup> Che si occupa della distribuzione di prodotti alimentari in Italia ed estero, riformando i centri distribuzione ad essa associati: ed in più ricercando prodotti alimentari a sua volta richiesti dai propri associati per la clientela finale, costituita da supermercati, bar, ristorazione collettiva ecc.; infine mettendo in contatto alcune realtà imprenditoriali nel settore alimentare per la realizzazione di prodotti, così che le materie prime venissero acquistate da aziende che le trasformavano





Il ricorso non è fondato e va respinto; ma del pari respinta è la domanda riconvenzionale svolta dall'azienda.

E' corretta la prospettazione proposta da parte ricorrente, che evidenzia come il rapporto in essere tra le parti si sia da subito conformato quale rapporto di agenzia e non di procacciatore d'affari.

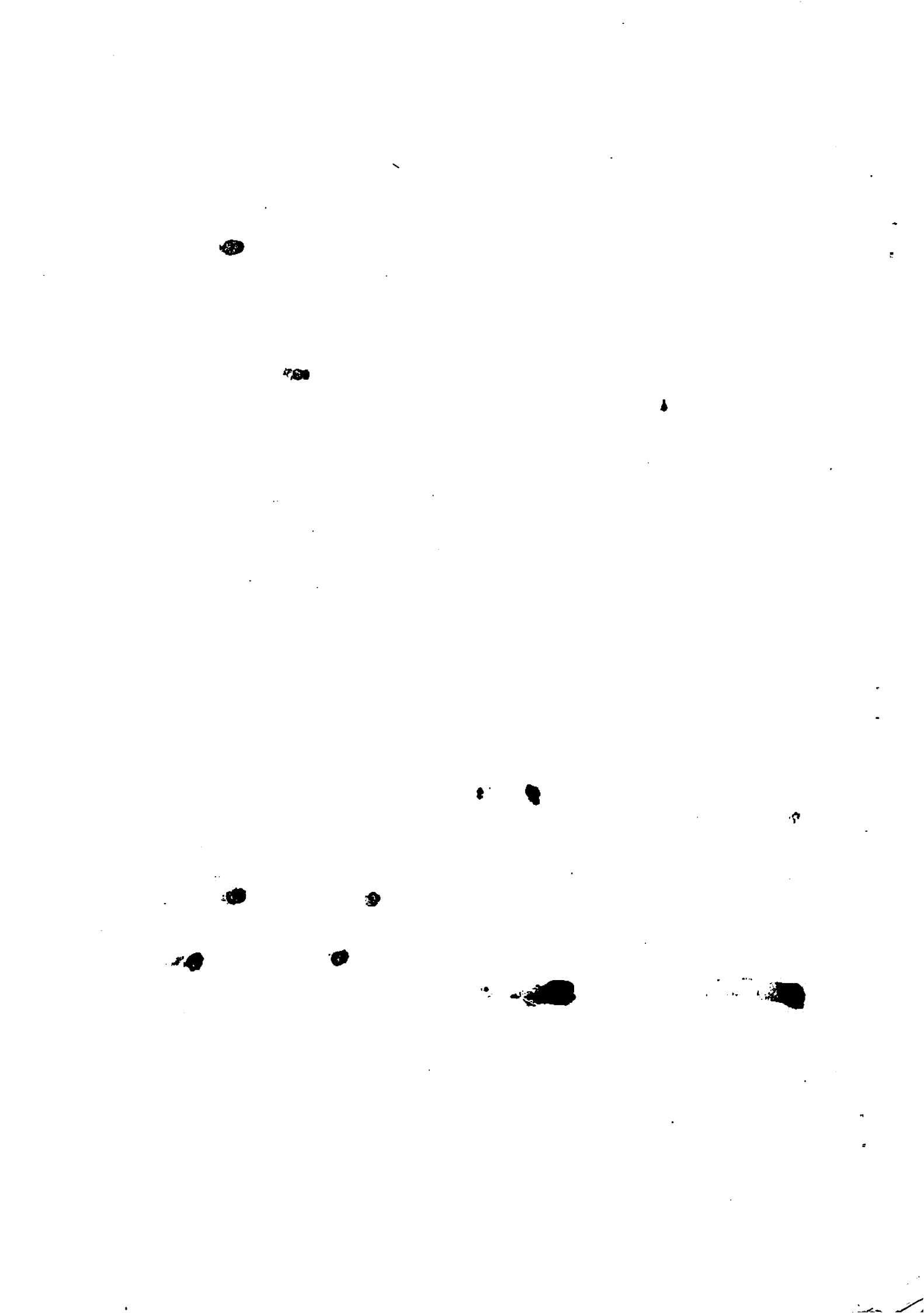
Come noto, la differenza sostanziale e saliente tra i due tipi di collaborazione è basata sull'esistenza o meno della presenza dei connotati della "stabilità" e "continuità" nella attività svolta, requisiti incompatibili con un rapporto di procacciamento di affari, che - secondo l'univoco indirizzo giurisprudenziale - deve essere caratterizzato da una collaborazione professionale autonoma "in via del tutto episodica" (tra le tante, Cass. 24 giugno 2005 n. 13629; Cass., 5 giugno 1998, n. 5569 e Cass. 9686/2009).

Orbene, la mole di documenti prodotta sub.6 dal ricorrente evidenzia un carteggio via @ pressoché costante con U. C. r.l., teso alla trasmissione di ordini/proposte, alla segnalazione di clienti, alla fissazione di appuntamenti, a resoconti periodici dell'attività svolta; il tutto avvenuto nella zona indicata dal ricorrente (le regioni Lombardia, Piemonte, Liguria e Val d'AOSTA e i CONAD della Lombardia).

Anche i testi escussi (seppur in larga parte delineando prestazioni rese dall'agente con modalità carente o quanto meno insoddisfacente) hanno confermato le modalità di svolgimento del rapporto del C. che si recava a visitare i clienti dell'Area convenuta, raccoglieva gli ordini, presentava i listini delle varie ditte rappresentate coordinandosi con le stesse (cfr. teste C. La collaborazione è avvenuta con queste modalità per due anni e mezzo (ottobre 2009-gennaio 2012) ed ha comportato contatti e visite con numerosissime aziende (cfr. elenco ordini fornito dal C. doc.7).

Peraltro, la difesa dell'azienda non contesta il "parco clienti" esposto dal ricorrente, ma afferma che si trattava di clienti aziendali che il Campagnola si è limitato a seguire nel periodo della collaborazione, mentre afferma che pochi sono stati i clienti nuovi procurati dall'attore e comunque complessivamente scarso il livello di prestazioni rese in favore della società, sia dal punto di vista economico che di acquisizioni di nuovi spazi commerciali.





Alla luce dei dati forniti, e sulla scorta dei rilievi giurisprudenziali più sopra accennati (cui deve aggiungersi, per estrema similitudine con il caso in esame, Cass. Sez. L, *Sentenza n. 1824 del 2013*) il rapporto di lavoro intervenuto tra le parti è qualificabile come rapporto d'agenzia, essendo per altro irrilevante –ai fini di causa– che il C. [redacted] avesse la qualifica di agente di commercio, trattandosi di un elemento formale che non inficia la natura sostanziale del rapporto intervenuto tra le parti, che è connotato da stabilità, da pagamenti fissi periodici a titolo di acconti provvigionali, da una precisa zona circoscritta dove operare, dalla promozione di ordini in nome e per conto di U. [redacted] e non dalla mera segnalazione ad U. [redacted] dei clienti (cfr. @ prodotte).

Tanto premesso, tuttavia, nel concreto l'indennità richiesta di cessazione del rapporto non è dovuta.

La ragione del diniego sta nella necessità, a norma dell'art.1751 c c, che l'agente dimostri di aver procurato nuovi clienti al preponente ovvero sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, e che l'azienda tragga ancora sostanziali benefici da questa attività svolta.

Con riguardo a questo primo, sostanziale requisito, il ricorrente non ha fornito alcuna prova convincente né sotto il primo aspetto (procurato nuovi clienti) né sotto il secondo (incrementato i vecchi clienti) e men che meno sotto al terzo (permanenza dei benefici), posto che di tutti i nominativi elencati nella propria narrativa (e che non specifica nemmeno essersi trattati di nuovi clienti ovvero di clienti incrementati) l'azienda riconosce un minimo apporto commerciale nei confronti dei soli clienti [redacted] [redacted] ma nessuno (ma era onere gravante sull'attore) specifica l'ammontare delle vendite, il fatturato prodotto, l'anno in cui ciò è avvenuto.

Per altri clienti elencati dal ricorrente in ricorso (ad es. [redacted] supermercati [redacted]) i testi escussi hanno escluso trattarsi di nuovi clienti, di incremento con costoro di fatturato, di persistenza di qualunque beneficio apportato direttamente dal C. [redacted] cfr. dep. [redacted] [redacted] che specifica che i [redacted] progressivamente perduti tutti).

E ciò è tanto vero che è lo stesso ricorrente a proporre una quantificazione dell'indennità di cui è causa basata esclusivamente sull'ammontare delle fatture rilasciate nel corso di rapporto,



dando atto anche lui che esse fatture sono emesse quali acconti provvigionali erogati dall'azienda, come previsto dai contratti intervenuti tra le parti.

Ma se ciò è vero (chè altrimenti il ricorrente avrebbe quantificato l'indennità di cessazione del rapporto sui ben più lauti asseriti guadagni di oltre 800 mila euro che sostiene aver procurato all'azienda cf.doc.7 ultime 2 pagine) va rilevato che la società afferma e documenta come gli acconti provvigionali erogati in costanza di rapporto abbiano abbondantemente superato il fatturato realmente prodotto e la percentuale spettante all'agente, al punto che con domanda riconvenzionale chiede la restituzione degli acconti versati in più.

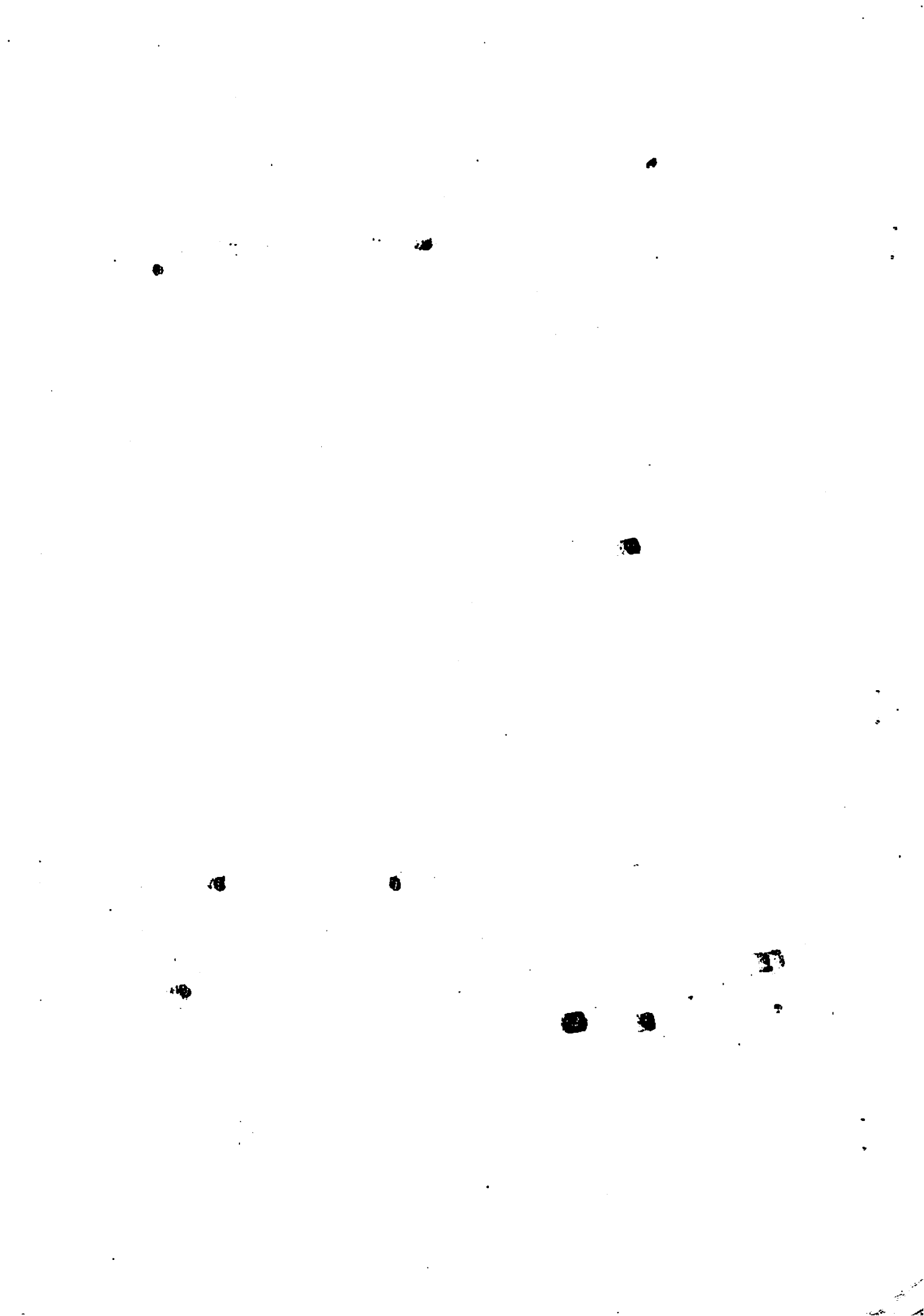
Pertanto, a fronte dell'assoluto vuoto probatorio (e della opacità dell'intero ricorso introduttivo, che omette di chiarire e dimostrare al Giudice –anche e soprattutto documentalmente- passaggi indispensabili della vicenda; quali, soprattutto, gli effettivi apporti in termini di clientela ed il loro valore commerciale) la domanda relativa all'erogazione dell'indennità ex art.1751 c cè da rigettarsi.

Quanto alla richiesta di liquidare l'indennità di cui è causa ai sensi dell'AEC 16/2/2009 (nemmeno prodotto in atti, ma tant'è...) questa richiesta (limitata a due righe nel corpo del ricorso, pg.16) è non solo assolutamente generica ("ove più favorevole al lavoratore" è formulazione incomprensibile: la disciplina degli AEC è senz'altro più sfavorevole in termini di quantificazione degli importi, ma certamente più favorevole in termini probatori, ove lega la corresponsione delle indennità terminative –che per altro sono cosa differente da quella di cessazione del rapporto- ad un meccanismo automatico) ma comunque non specificamente formulata, nemmeno in via di subordine, nelle conclusioni, nelle quali il ricorrente si limita a richiedere in via esclusiva l'indennità di cessazione del rapporto ex art.1751cc.

Da respingersi –per considerazioni identiche legate all'assoluta mancanza di prova e ancora prima di concreta allegazione- è anche la domanda di pagamento delle provvigioni maturate dal C [REDACTED] successivamente alla risoluzione del rapporto di lavoro.

Il C [REDACTED] non solo non dimostra che i clienti elencati a pg.16 del proprio ricorso hanno ordinato suo tramite, ma nemmeno dimostra, ai sensi del 3° comma dell'art.1748 cc, che successivamente alla cessazione del rapporto siano continuati i rapporti commerciali con tali





ditte da parte di U [redacted] e che le proposte siano pervenute all'azienda prima della cessazione (ovvero siano stati stipulati ordini in periodo ragionevolmente limitrofo alla cessazione stessa).

L'unico teste chiamato all'uopo (la titolare del P [redacted]) afferma che dopo la cessazione del rapporto di lavoro di Campagnola cessò ogni ordine in favore di U [redacted] avendo reperito altri fornitori.

MA se il ricorso è da respingersi, sorte del tutto analoga merita la domanda riconvenzionale svolta.

Della stratosferica richiesta risarcitoria quantificata in oltre 164mila euro, nulla è da accogliere.

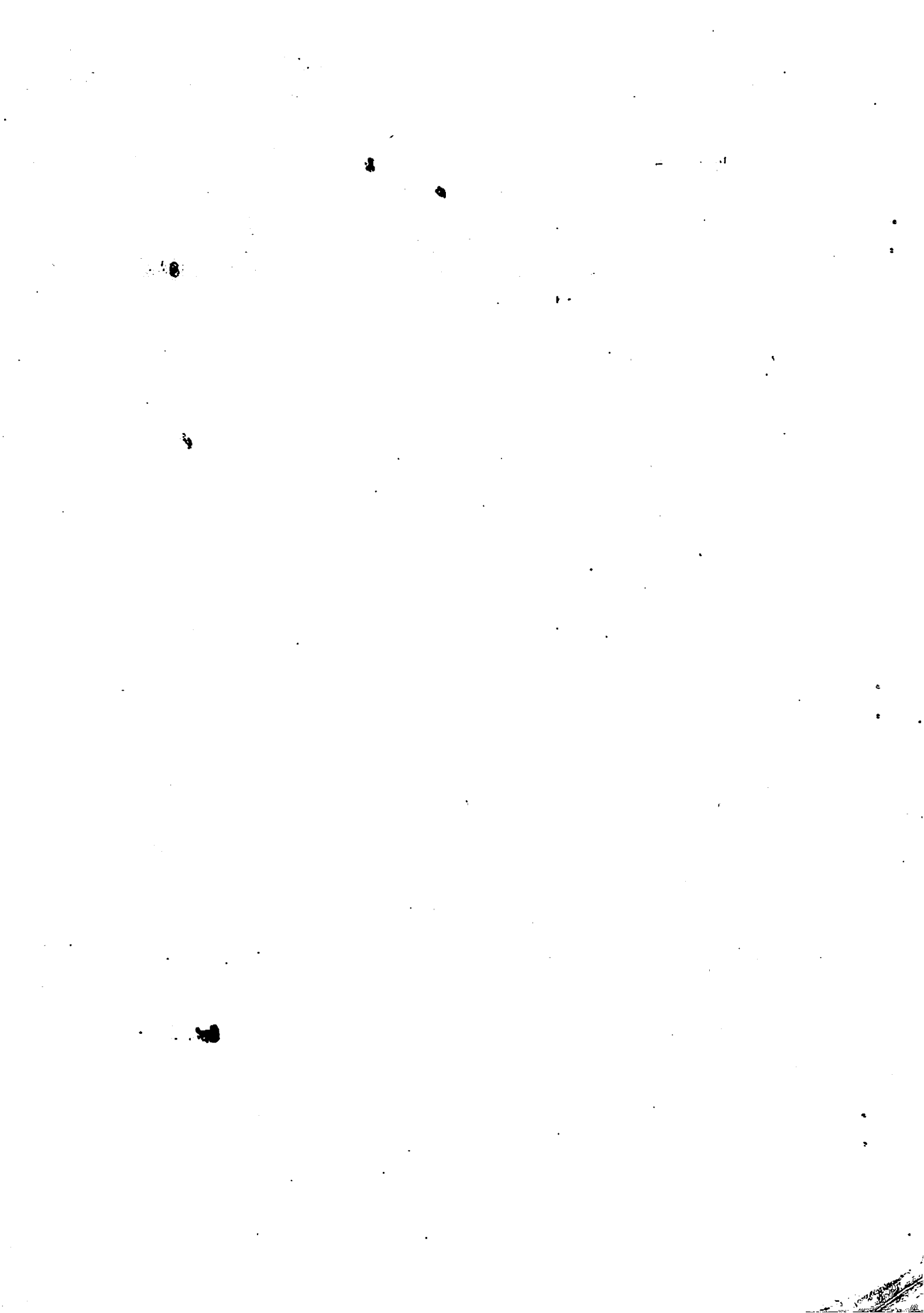
Non è stata dimostrata alcuna lesione all'immagine, perdita di clientela o sviamento della stessa da parte del C [redacted] (per altro neppure legato a patto di non concorrenza); la domanda per la verità si appalesa sin da subito talmente generica da sfiorare la proditorietà; ed in ogni caso, indimostrato l'an della pretesa, è del tutto mancante di allegazione il quantum della stessa affermato in 100mila euro di danni.

Analoga sorte per quanto riguarda le voci risarcitorie contenute nella più specifica domanda relativa ai 64mila euro.

Quanto alla richiesta di rimborso spese relativa all'uso dei telefonini aziendali e relative schede, si tratta all'evidenza di benefit aziendali messi a disposizione dell'agente per finalità lavorative: in mancanza di specifica pattuizione relativa al loro rimborso, si ritiene che la loro concessione in uso fosse a titolo gratuito. Stessa considerazione vale per l'autovettura aziendale, fornita quale benefit tra l'altro non già dalla U [redacted] ma dall'associata [redacted]

Con riguardo a questa vettura, per altro, esiste un contratto di comodato gratuito tra la ditta P [redacted] il ricorrente, che non può essere superato dalle dichiarazioni testimoniali assunte (i due testi [redacted], che per altro affermano l'esistenza di accordi tra la [redacted] ed U [redacted], non già tra U [redacted] e C [redacted])





Sicché C [redacted] aveva in godimento gratuito dalla P [redacted] la macchina, mentre l'accollo delle ulteriori spese di riparazione da parte di U [redacted] rientra tra accordi commerciali aziendali tra le due società con nessuna influenza possono avere sulla posizione dell'agente.

Quanto alle spese di carburante e VIACARD, dovrebbe semmai essere la stessa P [redacted] a dolersene nei confronti del C [redacted] e anche sotto questo aspetto a nulla rileva che successivamente (sempre nell'ambito di propri accordi commerciali) se ne sia fatta carico la U [redacted]

Quanto alle spese sostenute dalla mandante per recupero crediti, utilizzo di investigatori privati, sostegno commerciale all'azienda dopo la cessazione del rapporto con C [redacted] non esiste dimostrazione di una responsabilità diretta dell'agente (dunque per dolo o colpa grave) nella segnalazione di clienti non in bonis; e nemmeno può essere accollata allo stesso agente (per quanto scarsamente diligente o poco efficiente nel proprio lavoro) la successiva scelta aziendale di avvalersi di un consulente esterno per ripianare la falle commerciali manifestatesi in azienda.

L'unica domanda astrattamente fondata era quella relativa al rimborso di provvigioni pagate in eccesso rispetto agli ordini effettivamente procurati.

Va infatti notato che i contratti di procacciatore/collaborazione esistenti tra le parti (che devono essere considerati nulli quanto alla qualificazione giuridica del rapporto che è di agenzia e non di procacceria; ma conservano i loro effetti –per il principio di conservazione degli atti- quanto alle altre discipline pattizie in essi contenute, ivi comprese le pattuizioni economiche) prevedevano l'erogazione di un fisso mensile a titolo di acconto sulle provvigioni, ed all'esito successivi conguagli di fatto mai avvenuti.

Tuttavia, l'azienda non dimostra in modo convincente (con estratti aziendali, certificazioni o anche attraverso testimoni che abbiano contezza della contabilità aziendale) l'effettivo maggior esborso provvisoriale rispetto agli ordini concretamente procurati: si limita a produrre un laconico prospetto di dare/avere che non è probante dell'effettivo svolgimento degli ordini, degli incassi degli stessi, e dunque della minor somma asseritamente spettante al C [redacted] a titolo di provvigioni.



Per tutte queste considerazioni, la domanda riconvenzionale svolta è integralmente da respingersi.

La reciproca soccombenza delle parti in causa comporta la compensazione delle spese di lite.

PQM

1. Rigetta il ricorso;
2. Rigetta la domanda riconvenzionale avanzata da U [REDACTED] CONSULT s.r.l.
3. Compensa tra le parti in causa le spese di lite da ciascuna sostenute.

Reggio Emilia, 3 febbraio 2015

IL GL Dott.Elena Vezzosi

