

Concessione di vendita - Determinazione della competenza giurisdizionale – Cass. n. 29176/2020

Giurisdizione civile - straniero (giurisdizione sullo) - Concessione di vendita - Determinazione della competenza giurisdizionale - Prestazione di servizi ex art. 7, Punto 1, lett. b), del Regolamento UE n. 1215 del 2012 - Riconducibilità - Fondamento.

La concessione di vendita è un contratto atipico, non inquadrabile tra quelli di scambio con prestazioni periodiche, avente natura di "contratto normativo", dal quale deriva per il concessionario il duplice obbligo di promuovere la formazione di singoli contratti di compravendita (rivendita) e di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti che gli vengono forniti alle condizioni fissate nell'accordo iniziale; pertanto esso, ai fini della determinazione della competenza giurisdizionale ai sensi dell'art. 7, Punto 1, lett. b), del Regolamento UE n. 1215 del 2012 (sostitutivo del Regolamento CE n. 44 del 2001) costituisce, non una "compravendita di beni" (ingenerante la giurisdizione del giudice dello Stato membro in cui gli stessi sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto), ma una "prestazione di servizi" (ingenerante la giurisdizione del giudice dello Stato membro in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto), atteso che, in conformità alle indicazioni provenienti dalla giurisprudenza della Corte di giustizia (sentenza del 15 giugno 2017, in C-249/16; sentenza del 19 dicembre 2013, in C-9/12) il concessionario - in cambio di una remunerazione costituita dal vantaggio concorrenziale derivantegli dall'esclusiva o quasi esclusiva per vendere i prodotti del concedente in un dato mercato, nonché dall'eventuale aiuto fornitogli in materia di accesso agli strumenti pubblicitari, di trasmissione del "know-how" o di agevolazioni di pagamento - svolge un'attività positiva finalizzata a garantire la distribuzione dei prodotti del concedente e a contribuire ad ampliarne la diffusione, così offrendo, anche in virtù della garanzia di approvvigionamento, ed eventualmente della sua partecipazione alla strategia commerciale del concedente, servizi e vantaggi che non possono essere offerti da un semplice rivenditore, e che si traducono nella possibilità di conquistare, a vantaggio dei prodotti del concedente, una maggiore porzione di quel mercato.

Corte di Cassazione, Sez. U, Ordinanza n. 29176 del 21/12/2020

corte

cassazione

29176

2020