

Alan Ramsay Sales & Marketing Ltd v. Typhoo Tea Ltd

8 marzo 2016 – High Court Queens Bench Division – HHJ Flaux

I fatti

Il sig. *Ramsay*, prima di fondare una sua società di agenzia, aveva lavorato come agente individuale per la *Cadbury Typhoo/Premier Brands*, vendendo tè Typhoo per un periodo compreso tra l'anno 2006 ed il maggio 2013.

Il sig. *Ramsay* fece ricorso all'autorità giudiziaria sostenendo che la *Typhoo Tea Ltd.* aveva violato la disposizione contrattuale in tema di termine di preavviso, mentre il preponente minacciò una contro richiesta di danni, a cui non diede corso. Il contratto prevedeva un periodo pari a 12 mesi, ma il Preponente aveva comunicato il recesso in data 11 febbraio 2013 indicando come data per la conclusione del preavviso l'11 maggio 2013. L'Agente si accordò con il preponente per continuare a lavorare fino a quella data, quando il contratto terminò.

Il giudice ritenne che l'agente aveva diritto a chiedere i danni corrispondenti al periodo di preavviso non rispettato.

Il contratto inizialmente prevedeva una retribuzione mensile fissa, oltre una percentuale del 2,25% sulle vendite per importi superiori a £. 12.000; successivamente, la somma mensile fu aumentata e la commissione fu stralciata dal contratto. Ad aprile del 2012 l'agente riceveva una retribuzione di £. 260.000 annui. Per dirimere la controversia, il preponente offrì una posizione come agente individuale al sig. *Ramsay*, ma le negoziazioni non portarono ad un accordo.

Il quantum dell'indennità suppletiva di clientela

L'agente chiese la corresponsione dell'indennità suppletiva di clientela ai sensi della *Regulation 17* delle "*Commercial Agents Regulations 1993*" ed il risarcimento danni per il mancato rispetto del periodo di preavviso di 9 mesi. La Corte riconobbe in capo all'agente il diritto all'indennità, affermando il principio per cui un agente che riceve una retribuzione fissa invece che una commissione ha diritto a richiedere la l'indennità suppletiva di clientela prevista dalla *Regulation 17*.

Sia il preponente che l'agente si erano affidati a consulenti per l'elaborazione di rapporti relativi al valore del contratto di agenzia. Gli esperti erano in disaccordo sul coefficiente di moltiplicazione da utilizzare in questo caso per determinare il *quantum* dovuto all'agente. Da un lato, infatti, il consulente dell'Agente, basandosi su di una forbice tra 1 e 7 ritenne che il moltiplicatore corretto per il contratto oggetto della controversia dovesse essere 5. Viceversa, il perito del preponente, considerando le dimensioni dell'organizzazione imprenditoriale dell'agente, ritenne corretto un moltiplicatore di 3,5. Questa stima, però, non considerava la vendita delle bevande e dal momento che il contratto concerneva la vendita di tè il giudice decise di attestarsi sul valore proposto dal perito dell'agente. Curiosamente, la quota di *Typhoo Tea Ltd.* nel mercato del tè scese dal 68% del 2007 al 28% del 2013 e il giudice, sulla base di queste variazioni negative di vendita, decise che sarebbe stato ragionevole ridurre il coefficiente di moltiplicazione da 5 a 4.

La Corte valutò altresì il valore dell'agenzia per il caso specifico, ove l'agente opera in forma di società a responsabilità limitata, avvalendosi dell'opera di alcuni agenti individuali presso differenti preponenti e concluse che la cifra appropriata sarebbe stata di £. 125.000 annue. I consulenti non riuscirono ad accordarsi circa la valutazione del costo di un sostituto in ragione del fatto che il sig. *Ramsay*, l'agente principale, aveva percepito un totale di £. 70.000 annui a titolo di retribuzione, principalmente derivanti da un piccolo salario e dai dividendi della società. I consulenti

raggiunsero l'accordo, invece, sui costi di trasporto e di soggiorno, determinandoli nel 32% del totale delle retribuzioni percepite, pari a £. 47.352, da cui sottrassero £. 10.000 di costi fissi in base alla considerazione che in assenza del rapporto con *Typhoo* il volume di affari sarebbe stato inferiore comportando un risparmio sul costo totale. Il risultato finale delle varie deduzioni, previo calcolo delle tasse, era di £. 42.625, cifra al quale il giudice applicò un moltiplicatore di 4 per determinare il *quantum* dell'indennità suppletiva di clientela.

La richiesta dell'indennità di preavviso

L'agente aveva diritto a chiedere la corresponsione di 9 mesi di indennità sostitutiva del preavviso, tale cifra dopo la sottrazione dei costi calcolati sulla retribuzione annuale venne determinata in £. 45.459, a cui era da aggiungere l'importo pari a £. 7.583,33, corrispondente al mancato pagamento di una parte del periodo di preavviso.

The Software Incubator Ltd c. Computer Associates UK Ltd

1 luglio, Mercantile Court di Londra – HHJ Waksman

I fatti

Il 25 marzo 2013, la *Computer Associates UK Ltd* concluse un contratto non esclusivo con la *Software Incubator Limited* per la vendita di software di automazione, per una durata iniziale di 12 mesi rinnovabile, a fronte di corrispettivo stabilito in £. 10.000 mensili, oltre una commissione del 3,8 % sulle vendite annue.

In data 13 settembre 2013, il preponente comunicò per iscritto la cessazione del rapporto con un preavviso di 90 giorni. Il 9 ottobre, tuttavia, il preponente mutò la sua posizione e sostenne la presunta violazione contrattuale essenziale da parte dell'agente, disponendo il recesso immediato.

L'agente agì in giudizio con le seguenti richieste:

- 1) Il pagamento dei danni per la violazione del contratto limitati all'importo mensile che sarebbe stato pagato per il rimanente periodo di preavviso;
- 2) L'indennità suppletiva di clientela spettante ai sensi della *Regulation 17(2)* delle "*Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993*";
- 3) L'importo spettante ai sensi della *Regulation 8* della predetta legge, relativamente ai contratti conclusi dopo la fine del contratto o, se tale norma fosse stata giudicata inapplicabile, una richiesta equivalente come prevista dal *common law* in base al contratto.

Il contratto in questione aveva previsto una serie di interessanti tentativi volti ad escludere la responsabilità, sia contrattuale sia extra-contrattuale, per danni o lucro cessante. Nello stesso documento era stata altresì prevista che l'agente avrebbe dovuto corrispondere un'indennità al preponente per ogni azione intrapresa relativamente alla conclusione del contratto, comprese le iniziative ai sensi delle "*Commercial Agents Regulations 1993*".

Prima di ricevere la comunicazione di recesso, l'agente, non soddisfatto del rapporto di agenzia, aveva cominciato a cercare un nuovo preponente che producesse software in un settore non in concorrenza con quello della *Computer Associates*. Durante il periodo di preavviso, emerse che

l'agente aveva effettivamente concluso un contratto di agenzia con un altro produttore di software, di talché il preponente provocò il recesso immediato adducendo la violazione del contratto da parte dell'agente.

La Corte stabilì che:

- 1) Il preponente aveva diritto di comunicare il recesso con il periodo di preavviso con effetto immediato, quindi non sarebbe scaduto solamente al termine dell'anno contrattuale. Il dato letterale del contratto era chiaro.
- 2) Le norme in materia di agenzia (*Commercial Agents Regulations 1993*) si applicano anche in materia di vendita di software – tali disposizioni non si applicano alla vendita di servizi. La vendita di una licenza illimitata nel tempo oggetto di questa controversia ha portato la Corte ad uniformarsi alla pronuncia "*Fern Computer Consultancy v. Intergraph*" dove era stato affermato che tali norme si applicano alla utilizzazione di software.

La Corte stabilì che la condotta dell'agente, che aveva iniziato la ricerca di un nuovo preponente, non costituiva violazione essenziale del contratto e, perciò, egli aveva diritto di richiedere il pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso e anche delle altre indennità previste dalle norme in materia di agenzia.

Monks & Collins v. Largo Foods Ltd

22 luglio 2016, Commercial Court – Deputy Judge David Foxton QC

I fatti

Il rapporto di agenzia oggetto della controversia in esame ebbe inizio nel 2008 e prevedeva un corrispettivo fisso mensile di £. 6.500 per ciascuno dei due principali agenti, il sig. Monk ed il sig. Collins, per la vendita del prodotto di punta del preponente, i "Velvet Crunch", ai maggiori rivenditori del Regno Unito, con un giro di affari cresciuto da £. 81.000 nel 2008 a £. 6.340.000 nel 2013. Nel 2011, il contratto tra il sig. Monk e la Largo Foods fu modificato con l'introduzione del pagamento di incentivi e indicando la durata dello stesso in tre anni (subordinata al positivo superamento di una verifica da effettuarsi nell'anno 2012). Nel gennaio del 2012, il preponente decise di recedere dal contratto, adducendo come motivazione l'assenza di convenienza economica nella prosecuzione del rapporto. Il contratto che legava il sig. Collins alla Largo Foods aveva condizioni sostanzialmente equivalenti, poiché anch'egli era considerato un esperto del settore grazie alla sua passata esperienza con la "Golden Wonder".

Il Tribunale stabilì che il preponente aveva il diritto di recedere incondizionatamente dal contratto, pertanto l'agente non aveva diritto di ottenere alcun risarcimento. Egli poteva esclusivamente demandare al giudice le indennità ai sensi delle *Regulation 7, 8 e 17* della normativa inglese in tema di agenzia (*Commercial Agents Regulations 1993*), rispettivamente relativi alle commissioni per i contratti conclusi durante il rapporto, per quelli conclusi successivamente al termine del rapporto e all'indennità suppletiva di clientela.

Il quantum dell'indennità suppletiva di clientela

Il giudice ritenne la sussistenza del diritto di percezione dell'indennità suppletiva di clientela in capo all'agente e si occupò di determinarne il *quantum*. A tal proposito, giudicò che l'importo corrispondente ai guadagni lordi del 2012, ossia £. 125.520, fosse la base di calcolo corretta da cui

partire per la determinazione del *quantum* dell'indennità, senza operare la deduzione sulle tasse dovute.

Il giudice si concentrò sul costo del rapporto di agenzia del sig. *Collins*, verificando anche quale percentuale del salario totale percepito dal sig. *Collins* fosse imputabile come costo per la *Largo Foods*. Il giudice decise, infine, che la percentuale appropriata sarebbe stata il 16,8 %, cifra sensibilmente inferiore alla retribuzione annua di £. 30.000 percepita dal sig. *Collins*. Il sig. *Monk* in aggiunta riceveva una retribuzione fissa e il giudice stabilì anche per lui la stessa percentuale sui guadagni annui lordi, determinando un importo netto di £. 78.000 che doveva essere poi moltiplicato. Il consulente di cui si avvale l'agente suggeriva di utilizzare un moltiplicatore pari a 7, ma il giudice ritenne che tale cifra fosse eccessivamente elevata, optando, infine, per un'indennità pari a £. 312.000, calcolata con un moltiplicatore di 4. Il giudice aveva basato questa decisione in parte sul fatto che si trattava di una piccola agenzia, di interesse esclusivamente per un singolo individuo o un compratore con un modesto volume di affari.

Il giudice ha poi affrontato la questione relativa al rapporto tra la domanda ai sensi della *Regulation 8* e quella ai sensi della *Regulation 17*. In questo caso, l'indennità ai sensi della *Regulation 8*, relativa ai contratti conclusi successivamente al termine del rapporto di agenzia, si riferiva al rapporto tra *Largo Foods* e *Tesco*. Il giudice calcolò la cifra di £. 74.280 quale somma corrispondente alle commissioni per le vendite a *Tesco* operate durante i primi nove mesi del 2012. Di conseguenza, il giudice concesse tale indennità al sig. *Monk*, ma ridusse il *quantum* dell'indennità ai sensi della *Regulation 17* della metà di quanto calcolato ai sensi della *Regulation 8*, portandola da £. 312.000 a £. 275,000.

Nicola Petito

Studio Tabellini