



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE di MANTOVA

SEZIONE LAVORO

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott.ssa Simona Gerola , ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa iscritta al n. r.g. 34/17 promossa da:

●●●●●●●● assistita e rappresentata dall'avv. Grazia Moreschi

opponente

contro

●●●●●●●● assistito e rappresentato dall'avv. L.Putaturo

opposto

CONCLUSIONI

Per la parte ricorrente : voglia l'Ill.mo Tribunale adito, ogni contraria istanza ed eccezione disattesa,

In via preliminare: poiché l'opposizione è fondata su prova scritta e vista l'esistenza del *fumus boni iuris* attestato dalla documentazione dimessa, sospendere in via d'urgenza, con decreto *inaudita altera parte*, l'esecuzione provvisoria del Decreto Ingiuntivo n. 221/16 emesso dall'intestato Tribunale il 7.11.16;

In via preliminare subordinata: atteso che l'opposizione è fondata su prova scritta e vista l'esistenza del *fumus boni iuris* attestato dalla documentazione dimessa, sospendere l'esecuzione provvisoria del Decreto Ingiuntivo n. 221/16 emesso dall'intestato Tribunale il 7.11.16, previa fissazione, entro breve termine, di udienza di comparizione delle parti;

NEL MERITO, in via principale: previo espletamento delle opportune indagini istruttorie, dichiararsi la risoluzione del patto di non concorrenza per violazione

imputabile a [REDACTED] e, per l'effetto, revocarsi il provvedimento gravato, stante l'inesistenza del credito azionato dall'ingiungente, per le ragioni espresse in narrativa. In ogni caso, con vittoria di spese competenze ed onorari di causa

Per la parte convenuta

in via preliminare: respingere l'istanza di sospensione della provvisoria esecutività del decreto ingiuntivo,

Nel merito : respingere la domanda ex adverso proposta e per l'effetto confermare il decreto ingiuntivo opposto e comunque dichiarare tenuta e condannare [REDACTED] S.P.A. al pagamento della somma di € [REDACTED], con gli interessi dalla data del dovuto al saldo.

Con vittoria delle spese legali e onorari di giudizio

Esposizione delle ragioni di fatto e di diritto della decisione

Con ricorso depositato in data 20.1.2017 [REDACTED] Spa proponeva opposizione avverso il decreto ingiuntivo provvisoriamente esecutivo n. 221 del 7.11.16, con il quale il Tribunale di Mantova le aveva intimato il pagamento della somma di euro € [REDACTED] in favore di [REDACTED] riconducibili ad un credito vantato per prestazioni lavorative .

Il procuratore della [REDACTED] spa rilevava preliminarmente che il decreto ingiuntivo si fonda su una comunicazione aziendale del 17.06.16 spedita dalla convenuta al [REDACTED] prima di venire a conoscenza della circostanza che il dipendente aveva violato il patto ex art.2125 cc. , come si evince dal prospetto paga di luglio '16 ove la parte datoriale ha operato una trattenuta di €.[REDACTED] a titolo di "recupero patto di non concorrenza" (cioè le somme erogate in costanza di rapporto).

In punto di fatto esponeva :

che [REDACTED] SPA, da oltre 25 anni, è un'azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di materiali impermeabilizzanti che, grazie a sensibili investimenti nel settore "sviluppo e ricerca", ad oggi propone al mercato di settore una vasta gamma di membrane bituminose ed accessori, utilizzati nell'edilizia civile industriale e in opere stradali ;

che l'azienda offre anche un servizio di consulenza nella verifica, ideazione e scelta dei sistemi costruttivi impermeabilizzanti più idonei, con sopralluoghi sui cantieri, scelta delle adeguate soluzioni tecniche e dei materiali adeguati alle esigenze dei committenti, anche mediante l'ideazione di nuovi prodotti personalizzati e , in via secondaria, si occupa della produzione e commercializzazione all'ingrosso di materiali in alluminio ed altri metalli per le coperture ed i fabbricati in genere;

attuare anche mediante condizioni di pagamento particolarmente agevolate, ovvero con la concessione di premi sul fatturato;

che il [redacted] in tale veste, era edotto del contenuto delle trattative commerciali con i clienti della GD, identificava le persone giuste da contattare, l'esatto livello di personalizzazione da applicare ai materiali [redacted] (costruzione di brand più o meno personalizzati), oltre che delle specialissime clausole contrattuali e condizioni economico-finanziarie necessarie a rendere il tutto "attraente" per un grande gruppo nazionale o internazionale e, conseguentemente, nel corso del rapporto lavorativo, egli poté apprendere nominativi, prezzi, premi fedeltà, scontistica accordata, modalità di acquisto e contrattualistica utilizzata, caratteristiche di qualità del prodotto, condizioni di servizio come l'esonero del costo di trasporto, termini più o meno tassativi di consegna merce, penali applicate, regole di accordo in caso di prodotti non conformi, franchigie temporali applicate in ipotesi di aumento dei prezzi di listino, etc. etc;

che infine il [redacted] fu responsabile di un progetto interno collegato ad un servizio di abbonamento avente ad oggetto le licenze edilizie (DIA e SCIA) rilasciate dai Comuni che permette di conoscere in anticipo sull'inizio dei lavori il nominativo del titolare della licenza, dello studio tecnico che ha presentato la pratica e dell'impresa assegnataria dei lavori;

che per tutta la durata del rapporto il dipendente ha svolto sempre la propria attività in modo "trasversale", interfacciandosi regolarmente con gli altri responsabili dell'ufficio commerciale e con il servizio clienti, dando indicazione sui prezzi da applicare e/o il visto per l'avanzamento degli ordini pervenuti dagli agenti della divisione membrane bituminose, nonché rapportandosi con l'ufficio spedizioni per risolvere problemi o urgenze nelle consegne;

che le parti, in ragione del ruolo che avrebbe svolto in azienda il [redacted], stipularono, al momento dell'immissione in servizio, un patto di non concorrenza di due anni ai sensi dell'art.2125 cc onde prevenire il rischio che - alla cessazione della collaborazione - dette notizie, conoscenze specifiche, know how venissero immediatamente trasferite ad aziende concorrenti;

che il vincolo in questione fu esteso al territorio italiano (isole escluse), verso riconoscimento di un corrispettivo lordo annuo di €. [redacted], ripartito in 12 mensilità che fu puntualmente erogato al Vercelli dal luglio '15 al giugno '16, per un complessivo importo lordo di €. [redacted] e le parti convennero che, in caso di violazione del patto di non concorrenza, il dipendente avrebbe dovuto rifondere alla

parte datoriale quanto percepito a titolo di compenso per il patto, al lordo di contributi ed incidenza sul TFR, oltre ad una penale per il maggior danno, quantificata, nel minimo, alla RAL riconosciutagli;

che il [redacted] con lettera del 30.05.16 rassegnò le dimissioni con preavviso e la società opponente lo esonerò dal servizio durante il preavviso contrattuale (data cessazione rapporto 3.06.16);

che in data 17.06.16, la Società informò l'ex collaboratore che, nel prospetto paga di luglio '16, sarebbe stato riconosciuto, unitamente al TFR, anche il residuo compenso pattuito per il patto ex art.2125 cc, pari ad €20.076,92, già detratto quanto erogato in costanza di rapporto;

che [redacted] SPA, nei giorni immediatamente successivi, apprese per le vie brevi che il [redacted] si era occupato presso [redacted] Srl di Borgotaro Torinese (appartenente a [redacted] Srl, a sua volta facente parte del gruppo russo [redacted]), specializzata nella fabbricazione di guaine bituminose, ossia presso una società concorrente;

che alla fine di giugno '16, la Società entrò in possesso di informativa board risalente già all'8.06.16 (5 gg dopo le dimissioni), diffusa da [redacted] Srl a tutti i propri collaboratori per annunciare l'ingresso del [redacted] nell'organizzazione aziendale con l'incarico di Direttore vendite del settore Rivendita/Distribuzione, alle direttive del responsabile della struttura commerciale Italia ed estero dei prodotti bituminosi;

che vista l'intervenuta violazione dell'obbligo di non concorrenza, [redacted] SPA procedette con la busta paga di luglio 2016 al recupero dei compensi lordi erogati a tale titolo al [redacted] in pendenza di rapporto di lavoro (€ [redacted]);

che il riconoscimento della qualifica dirigenziale da parte dell'azienda concorrente conferma l'importanza strategica delle informazioni in possesso del [redacted] che, grazie ad esse, potrà contribuire a determinare la politica commerciale-strategica di [redacted] Srl.

Tanto premesso in punto di diritto rilevava, con ampie e argomentate motivazioni giuridiche, che l'inadempimento del lavoratore esclude il diritto del medesimo alla restituzione di quanto trattenuto e a percepire la somma di € [redacted], portata dal DI gravato, atteso che detto importo costituisce il saldo del compenso pattuito per il vincolo biennale violato dal lavoratore.

Chiedeva quindi la revoca del d.i opposto deducendo che il [redacted] non ha prodotto alcuna prova scritta, ai sensi degli artt. 633 e 634 c.p.c., riguardo all'asserito credito (la missiva di [redacted] SPA del giugno versata in atti, è stata seguita, nell'agosto

'16, da una raccomandata di revoca del preteso "riconoscimento di debito") e che il credito non è certo, liquido ed esigibile.

Ribadiva che la somma ingiunta non è in ogni caso dovuta per intervenuta violazione da parte del del patto di non concorrenza che sottende al riconoscimento dell'importo portato dal DI opposto ed infine che il TFR è già stato integralmente versato al Fondo Arco, talchè non si comprendono le lagnanze del lavoratore al riguardo.

Si costituiva ritualmente contestando la fondatezza dell'opposizione .

Il procuratore dell'opposto rilevava che esiste un riconoscimento di debito e , quindi , un credito certo liquido ed esigibile ; che il credito esiste ed è documentato ; che la contestazione in ordine alla violazione del patto di non concorrenza è infondata e sfornita di prova alcuna ; che è invece provato (dai documenti avversari e da quelli allegati alla memoria di costituzione) che il svolge attività sostanzialmente diversa da quella precedente, in quanto oggi si occupa a livello dirigenziale di strategia del marchio , con particolare accento sul mercato della distribuzione, definendo le reti commerciali e l'organizzazione della logistica (depositi), coordinandosi con il gruppo e con i direttori commerciali e finanziari della azienda per la gestione della gamma produttiva, coordinando la rete logistica, la rete commerciale e il back office e , tutto ciò, in forza dell'esperienza maturata per circa 20 anni presso altre aziende (e non certo presso .. dove ha lavorato un solo anno, con mansioni di mero venditore)

In punto di fatto inoltre esponeva :

che il ricorrente produce prodotti così detti "follower" di quelli dei grandi produttori, ovvero allineati agli stessi , non ha mai introdotto sul mercato prodotti innovativi e non ha mai investito nel settore sviluppo e ricerca;

che non è produttore di tecnologia ma acquista le linee di produzione da fornitori terzi, che sono gli stessi a cui si rivolgono tutte le altre aziende del settore;

che non possiede un servizio di consulenza tecnica ma si avvale, in caso di contestazione del materiale da parte dei clienti, di un laboratorio che analizza i prodotti;

che per il periodo in cui l'esponente ha lavorato in azienda nessun prodotto è mai stato ideato o adattato alle esigenze tecniche dei clienti, nè sono mai stati ideati prodotti personalizzati (i prodotti sono infatti c.d. *comodities* presenti in tutti i listini delle aziende concorrenti);

che quando il _____ lasciò la società _____ SPA ottenne la liberatoria dal patto di non concorrenza , per cui non aveva nessun bisogno di ricorrere ad un escamotage per essere assunto dalla società opponente;

che l'opposto presso la convenuta ha sempre svolto l'attività di venditore, alle direttive di un capo responsabile che gestiva tutti gli altri dipendenti e/o agenti incaricati della stessa funzione, non ha mai coordinato, controllato e/o supportato la rete di vendita e che , le poche volte che ha avanzato proposte al proprio superiore per sviluppare le vendite, queste non sono state minimamente prese in considerazione, da qui la decisione di trovare un altro lavoro;

che nei primi mesi dopo l'assunzione egli cercò di sviluppare la propria attività segnalando al responsabile commerciale dell'azienda, sig. _____ (suo diretto superiore) anche potenziali clienti e contatti, ma le sue iniziative finivano sistematicamente nel vuoto;

che di lì a poco, quindi, ricevuto il catalogo dei prodotti, le condizioni commerciali e i margini di scontistica che l'azienda lo autorizzava a praticare, divenne un puro e semplice venditore;

che il _____ non ha mai rivestito un profilo tecnico in quanto non ne ha le competenze specifiche (egli infatti è laureando in Filosofia) ed ha svolto attività di venditore presso altre aziende, ma non di alto profilo ;

che il _____ ricorrente presso _____ non ha mai avuto la possibilità di redigere i listini di vendita, non aveva a disposizione la documentazione commerciale relativa ai prodotti, non aveva accesso ai costi di produzione dei prodotti per cui non era in grado materialmente di sviluppare alcuna strategia di vendita e conobbe solo parte della rete vendita , ma non la incrementò perché le sue iniziative non vennero mai prese in considerazione;

che il _____ non era minimamente a conoscenza dei processi produttivi, dei mandati agenziali e dei volumi sviluppati nelle singole zone: gli venne semplicemente dato il catalogo dei prodotti, il listino prezzi e venne edotto sulla scontistica massima che poteva praticare in caso di vendita;

che l'opposto non conosceva i dati statistici perchè non gli venivano dati, sapeva solo quello che vendeva lui personalmente, non esisteva personalizzazione dei prodotti ed egli non ha mai potuto offrire tali servizi ai propri clienti ; non è mai stato responsabile dei clienti della grande distribuzione; non ha mai partecipato alla formulazione delle proposte e tutti i contratti di convenzione venivano negoziati, firmati e seguiti dal direttore commerciale _____ ;

51

che la personalizzazione dei prodotti altro non è che un confezionamento particolare degli stessi (non la loro composizione e/o le qualità intrinseca) che viene fatto da sempre e da tutti i produttori per i grandi clienti che lo richiedono;

che il progetto ANIT fu segnalato dal [redacted] al suo direttore commerciale, che non lo conosceva e consiste in un abbonamento che hanno tutte le aziende del settore (tranne [redacted]); venne seguito non da lui ma dal direttore commerciale e che, alcune volte, il [redacted] si è limitato a selezionare le gare di un certo importo minimo che gli veniva indicato dal suo superiore (si trattava di leggere semplici cifre e le trattative, poi, venivano seguite da altri);

che l'opposto non ha mai avuto voce in capitolo sui prezzi, sugli ordini, sui problemi delle forniture;

che attualmente il [redacted] svolge attività dirigenziale ed il suo compenso lordo (a cui devono poi essere aggiunti gli incentivi) è aumentato del 50% (a riprova che le sue mansioni sono radicalmente cambiate) ed è responsabile di trenta persone tra dipendenti ed agenti, mentre presso [redacted] era responsabile solo di se stesso.

Tanto premesso deduceva che [redacted] non ha violato il patto di concorrenza ma ha semplicemente trovato un lavoro maggiormente qualificato, con mansioni del tutto diverse in quanto non è più addetto alle vendite, ma svolge un'attività di organizzazione, pianificazione e coordinamento dei venditori e degli agenti.

Sottolineava che il [redacted], successivamente alla comunicazione aziendale costituente riconoscimento del debito posta alla base del d.i. opposto, ha ricevuto una contestazione infondata ed una busta paga di luglio 2016 di difficile comprensione e lettura, che riporta competenze per € [redacted] a titolo di tfr e trattenute per € [redacted] per recupero patto di non concorrenza, furto pc, infrazione codice della strada (con un saldo negativo pari a € [redacted]) e che tuttavia [redacted] quando ha ricevuto la diffida ad adempiere, si è ben guardata dal chiedere al lavoratore il saldo negativo della busta paga, ne' lo fa nel presente giudizio.

Deduceva che l'opponente fonda tutta l'opposizione sulla presunta violazione del patto di non concorrenza ma non fornisce prova alcuna che violazione vi sia stata.

Concludeva come sopra riportato

All'udienza del 8.2.2017 questo giudicante rigettava l'istanza di sospensione della provvisoria esecuzione e in data 28.11.2017 la causa veniva interrotta in ragione del decesso del procuratore dell'opposto

Con ricorso depositato in data 2.11.2018 spa riassumeva la causa che veniva istruita e, all'odierna udienza, discussa e decisa.

L'opposizione è fondata e merita accoglimento.

Il decreto ingiuntivo è stato emesso sulla scorta di una lettera raccomandata nella quale la riconosceva di essere debitrice della somma di euro a titolo di residuo compenso riconosciuto al per la durata del vincolo di non concorrenza post cessazione del rapporto lavorativo.

E' evidente che alla data di redazione e invio della comunicazione aziendale la società opponente non era a conoscenza della circostanza che l'ex dipendente fosse già stato assunto da un'azienda concorrente (cfr. doc. 14 di parte convenuta) poichè nella missiva del 17.6.2016 coglie l'occasione per rammentare al Vercelli che avrebbe dovuto astenersi dal prestare attività concorrenziale.

Occorrerà prendere le mosse dal contenuto del patto per cui è causa.

All'atto dell'assunzione il convenuto si è obbligato a non esercitare in qualsiasi forma, autonoma, subordinata, societaria e nemmeno per interposta persona, in proprio per conto terzi, attività in concorrenza con spa per il periodo di due anni dalla risoluzione del contratto.

Il divieto riguardava espressamente tutti i prodotti realizzati, commercializzati o in qualunque modo trattati dalla società opponente.

Il patto è valido ed efficace perché in conformità alle prescrizioni dell'art. 2125 c.c. prevede limiti di oggetto, di tempo e di luogo (territorio italiano, escluse le isole) e un congruo corrispettivo.

Peraltro, nessuna censura ha mosso il ricorrente in ordine alla validità del patto limitandosi a contestare la denunciata violazione dell'accordo in ragione delle diverse mansioni svolte presso il nuovo datore di lavoro.

L'assunto non può essere condiviso.

I documenti in atti e le deposizioni testimoniali raccolte convincono con un alto grado di sicurezza che il ha violato il patto di non concorrenza post contrattuale sottoscritto in data 26.5.2015.

E' pacifico che pochissimi giorni dopo le dimissioni il ricorrente è stato assunto da una società () che ha per oggetto sociale la fabbricazione, il commercio e l'applicazione di prodotti e sistemi impermeabilizzanti (bituminosi, resinosi e sintetici) e di prodotti e sistemi drenanti.

Dalle visure camerali in atti (cfr doc 3 e 12 di parte ricorrete) emerge inoltre che e svolgono prevalentemente la medesima attività ossia la fabbricazione di guaine/membrane bituminose .

Stante la genericità e portata del divieto di concorrenza post contrattuale, già questo primo elemento avrebbe dovuto imporre al ricorrente un minimo di prudenza nell'accettare la proposta contrattuale della

Se poi si considera che il convenuto assume di aver svolto unicamente mansioni di venditore per conto della società opponente e che la gli ha proposto di svolgere il ruolo di direttore vendite (cfr doc. 4 di parte convenuta) , non è irragionevole affermare che il avrebbe fatto meglio a rifiutare l'offerta .

E' infatti opportuno sgombrare subito il campo da un equivoco in cui è incorsa la parte convenuta .

La funzione del patto di non concorrenza è quella di impedire , con i limiti previsti dalla legge che , grazie alle competenze e informazioni acquisite presso il datore di lavoro , il lavoratore possa produrre un danno al lavoratore dopo la fine del rapporto e , quindi, la violazione del patto è integrata dal mero svolgimento della medesima/analogha attività lavorativa per un diverso soggetto , essendo del tutto irrilevante a tali fini l'eventuale ulteriore attività di sviamento della clientela .

La violazione del patto costituisce inadempimento contrattuale e legittima la richiesta di adempimento o di risoluzione del contratto, così come quelle di risarcimento del danno per responsabilità contrattuale

Nel caso di specie il contratto di assunzione prevedeva espressamente che in caso di violazione di quanto convenuto nel patto di non concorrenza il lavoratore avrebbe dovuto rifondere alla società quanto percepito a titolo di corrispettivo , unitamente ai contributi ed al TFR proporzionalmente conteggiato , oltre al risarcimento del maggior danno che non potrà essere inferiore all'importo della sua retribuzione annua lorda .

Ora , non è revocabile in dubbio che il creditore decida discrezionalmente se , quando e in che misura far valere le conseguenze della violazione di un patto .


Nella fattispecie in esame la spa ha fatto valere solo il diritto alla restituzione di una parte del corrispettivo pattuito per contrastare gli effetti di un decreto ingiuntivo emesso per un debito non piu' sussistente per eventi conosciuti in data successiva all'invio della comunicazione aziendale 17.6.2016 , sulla quale il lavoratore ha fondato il procedimento monitorio .

Tanto premesso , i testi escussi hanno confermato che il sig. non era un mero "funzionario vendite prodotti speciali " come indicato nella lettera di assunzione

, responsabile del personale di ha riferito :“ Il Sig. è stato da subito inserito nell’area commerciale di con funzioni di capo area. Di seguito gli sono stati assegnati progetti speciali, ossia l’acquisizione di gruppi di acquisto e l’acquisizione di una banca dati con le licenze edilizie per prevedere i lavori cantierabili ed affidarli al e che erano due dipendenti che si occupavano di vendite. Quest’ultimo progetto è stato proposto dallo stesso ricorrente. Le altre aziende del settore già acquisivano questi dati ma noi, prima dell’ingresso del convenuto in azienda, non lo facevamo. Il convenuto coordinava una decina di agenti che vendevano membrane bituminose e accessori ed inoltre vendeva a sua volta membrane bituminose a gruppi di acquisto e ad altri clienti. Se non ricordo male la zona di vendita del convenuto era Piemonte e Liguria, mentre coordinava agenti del sud. Si tratta degli agenti indicati al punto 8) del ricorso introduttivo, ad eccezione di Srl e di cui non sono sicuro. Ricordo che sas è stata portata in azienda dal . In qualità di coordinatore di agenti, il convenuto poteva decidere di sostituirla o di introdurre in azienda nuovi, come ha fatto con ; discuteva con i suoi agenti il budget di vendita e le loro performances, a volte li affiancava nella vendita. Il convenuto entro un certo range aveva il potere di determinare il prezzo di vendita, nel senso che, entro certi limiti, poteva decidere che sconti applicare al cliente. Il convenuto aveva accesso alle statistiche di vendita dei suoi agenti in quanto gli venivano consegnate le statistiche di ciascun agente. Il convenuto contattava i gruppi di acquisto e, se essi richiedevano una personalizzazione del prodotto, si metteva d’accordo con l’ufficio tecnico. La trattativa con il gruppo d’acquisto è solitamente molto complessa e può durare diverso tempo e quindi il Sig. contattava, durante questa trattativa, sia il direttore commerciale che l’amministratore delegato. Egli lavorava in sede di solito al lunedì e, in questa giornata, teneva le riunioni con il direttore commerciale e l’amministratore delegato. Per personalizzazione intendiamo, ad esempio, la riduzione delle tolleranze o un tipo particolare di formulazione del prodotto (ogni prodotto ha una formula e quindi il discuteva con l’ufficio tecnico riferendo che il cliente voleva un prodotto con certe caratteristiche e quindi chiedeva ai tecnici se era possibile produrlo in quella maniera). Per quanto riguarda le condizioni di vendita (termini di consegna, prezzo, premi al raggiungimento di certi volumi) il convenuto aveva una certa discrezionalità nel senso che egli le proponeva e ne discuteva con direttore commerciale e amministratore delegato . ADR: il convenuto era a conoscenza dei tempi di produzione perché se il cliente glielo chiedeva egli doveva essere in grado di dare una

S

risposta. Conosceva chiaramente le caratteristiche di qualità del prodotto che andava a vendere per lo stesso motivo di cui sopra. Era inoltre a conoscenza dei contenuti, anche economici, dei mandati agenziali. ADR: non so dire se i gruppi d'acquisto compravano prodotti standard o prodotti personalizzati, probabilmente l'uno e l'altro. ADR: per ogni ordine l'ufficio commerciale, sentito il responsabile della programmazione, determinava i tempi di produzione e quindi di consegna. ADR: ogni venditore e ogni agente aveva una scontistica personalizzata che veniva decisa tendenzialmente dai capi area, come ho detto prima entro un range determinato. ADR: i referenti del [redacted] erano il direttore commerciale e l'amministratore delegato. [redacted], responsabile commerciale Italia della [redacted], ha dichiarato: " Il convenuto è stato assunto per svolgere mansioni di capo area in determinate aree (Piemonte, Veneto, Lazio, parte della Campania e in questo momento non mi viene in mente altro) e, in effetti, ha svolto tale ruolo e durante il rapporto è stato capo area degli agenti indicati al punto 8) del ricorso introduttivo ad eccezione di [redacted] Srl perché non ne sono sicuro. [redacted] Sas è stato procurato dal convenuto. L'attività di coordinamento consisteva nell'affiancare gli agenti, verificare le problematiche che si potevano creare con i vari clienti nelle varie aree: se i problemi erano di routine, [redacted] risolveva personalmente, altrimenti li riportava in azienda e ne discuteva con noi (il sottoscritto e l'amministratore delegato) al fine di trovare una soluzione. Normalmente, quando [redacted] andava in affiancamento agli agenti, io o l'amministratore delegato gli consegnavamo le statistiche dei singoli agenti che contemplavano l'elenco dei clienti, il fatturato e i prodotti venduti da quell'agente. Se vi erano problemi di insolvenza, consegnavamo inoltre al [redacted] la situazione contabile dei clienti della zona servita dall'agente affiancato. Ovviamente ogni agente può disporre delle proprie statistiche e della la propria situazione contabile. Egli era responsabile del progetto gruppi d'acquisto e in tale veste ha procurato i contatti con essi e con il gruppo d'acquisto [redacted] è stato formalizzato un contratto . Il progetto consisteva non solo nel procurare i contatti nel gruppo d'acquisto ma anche stabilire gli aspetti commerciali richiesti da questi gruppi al fine di formulare una proposta che ovviamente veniva condivisa con me e con l'amministratore delegato. Se le condizioni commerciali (tipologia di prodotti richiesti, prezzi, pagamenti, eventuali sistemi premianti e condizioni di consegna) erano soddisfacenti per l'azienda, veniva formalizzato il contratto: come ho già detto, durante il rapporto del convenuto, è successo una volta sola. Non so dire con precisione quanto è durata la trattativa con Made ma di solito si tratta di trattative che non richiedono tempi brevi . Il [redacted] ha



venduto anche a clienti direzionali procurati da lui stesso. Il ha proposto all'azienda un progetto collegato ad un servizio di abbonamento avente ad oggetto le licenze edilizie rilasciate dai comuni (servizio di cui verosimilmente si servivano aziende per cui aveva lavorato in passato) e, poiché conosceva detto progetto, lo abbiamo nominato responsabile dello stesso. In pratica egli si occupava di effettuare una prima scrematura: visionava gli appalti e, in base al capitolato e alla zona, li trasmetteva a e , due nostri funzionari addetti alla vendita. I listini e le scale sconti venivano redatte dall'amministratore delegato e entro determinati range, come le scale sconti, il aveva il potere di decidere quali sconti applicare personalmente e fare applicare ai suoi agenti (nel senso che poteva confrontarsi con i suoi agenti per determinare gli sconti da applicare ai clienti). I listini e le scale sconti che venivano dati agli agenti erano gli stessi che venivano dati ai capo area. Il convenuto aveva una certa discrezionalità anche nel determinare condizioni di pagamento e di consegna nell'ambito di certi limiti fissati dalla direzione. Gli agenti di

vendevano prevalentemente membrane bituminose e accessori, così come il convenuto. ADR: personalizza i prodotti in ragione delle esigenze della clientela, per esempio ricordo che poiché in Veneto era scarsamente penetrata nel mercato, il aveva proposto di produrre prodotti di un elevato standard qualitativo per farci conoscere sul mercato. Abbiamo seguito il suo suggerimento e abbiamo creato prodotti ad hoc con un certo codice da destinare al Veneto. ADR: i clienti del Veneto necessitavano di servizi particolari (tempi veloci di consegna, possibilità di acquistare anche piccole quantità) e pertanto, su suggerimento del Sig. che conosceva anche lui le esigenze dei clienti veneti, abbiamo deciso di aprire un deposito poiché i due che avevamo (l'apertura dei quali era stata proposta dall'agente) erano stati precedentemente chiusi.

ADR: durante il rapporto del Vercelli con quest'ultima aveva una quarantina di agenti e quattro dipendenti anche addetti alla vendita, tra i quali il e il sottoscritto.

Confermando il capitolo 8 i due testi di parte convenuta hanno attestato che il convenuto ha coordinato circa una decina di Agenti di Piemonte, Veneto, Toscana , Marche , Abruzzo, Lazio, Campania e Calabria

L'attendibilità dei due testi suddetti non risulta inficiata dalla loro qualità di soci della poiché essi hanno reso dichiarazioni lineari e sostanzialmente concordanti e poiché quanto da loro versato in causa trova conferma documentale nella mail 8.10.2015 (sub doc 5 di parte ricorrente), nelle relazioni del in merito

82

all'attività espletata (sub doc. da 6 bis a 6 quater) , nonché nei doc. 6 quinquies , 7 e 8 di parte ricorrente.

La prima missiva è stata inviata da _____ ad un agente della _____ spa e in essa l'A.D della società opponente definisce il _____ li nuovo responsabile dell' area per le membrane e lo invita a illustrare al convenuto la sua organizzazione , le sue strutture e i prodotti di suo interesse.

Nei report settimanali in atti inviati dal convenuto all'A.D e al responsabile commerciale Italia della società ricorrente , il sig. _____ dichiara di aver incontrato Agenti _____ del Centro Italia; di aver visionato un deposito a Torino; esprime giudizi , positivi o negativi, sugli agenti ;invita i suoi interlocutori a "focalizzare alcuni punti negativi" del rapporto di un agente con _____ e a valutare le unità logistiche su Roma (*per capire se possono essere di vero supposto ad una clientela di Utilizzatori e non solo di Distributori*) ; espone le sue considerazioni in merito alla perdita di un cliente e fa presente che lo incontrerà insieme all'agente di zona per dare a quest'ultimo un *esempio di risoluzione di problemi* e per cercare di "riconquistare" detto cliente ; dichiara di aver "impostato un programma operativo con un agente" ; indica una strategia per un aumento di fatturato in tempi brevi basata su tre fattori di successo (prodotto, servizio e prezzo) ; afferma di continuare a "seminare" per "stornare" agenti della concorrenza (_____) e convincerli , in buona sostanza , a passare a _____ ; analizza le qualità dei depositi dei distributori di materiale per l'edilizia di una determinata area e fornisce chiarimenti su clausole contrattuali del mandato di agenzia da sottoporre alla firma di un agente .

Il doc. 6 quinquies è una mail con la quale il _____ chiede dati per analizzare la rete vendita _____ ossia dati generali (agente /cliente /fatturato 2014/2015), dati geografici (agente /fatturato/ provincia 2014/2015), dati per linea di prodotto (agente/volume e fatturato/linea Prodotto 2014/2015) e dati credito (agente/percentuale Insoluti su fatturato/giorni medi di incasso /percentuale perdite su fatturato 2014/2015) .

Il doc. 8 di parte ricorrente dell'1.3.2016 individua il _____ (in quanto *persona di comprovata esperienza commerciale nel mondo delle membrane a base bituminosa e non*) quale responsabile del progetto " _____ " (*uno dei primi gruppi di acquisto edile sul territorio nazionale*) con il compito di coordinare , controllare e supportare le singole agenzia nelle diverse fasi di sviluppo del rapporto commerciale con i singoli aderenti riportando alla direzione aziendale le difficoltà da superare e lo stato di avanzamento dell'iniziativa 2014/2015,

Infine il doc 8 è un messaggio inviato dal _____ all'AD con cui chiede di inviare ai clienti della zona Treviso *materiale con la minor tolleranza possibile* per la "sensibilità" di detti clienti e poiché *"stiamo facendo un'operazione aggressiva di penetrazione in zona"*.

La documentazione sopra descritta, oltre ad avvalorare le testimonianze acquisite, dimostra all'evidenza che il convenuto non era un semplice venditore (come più e più volte ripetuto nella memoria di costituzione), ma piuttosto un responsabile commerciale di area, come sempre sostenuto dalla società convenuta.

Si osserva infine che le deposizioni testimoniali di cui sopra non sono state smentite dalle dichiarazioni del teste

Il teste di parte convenuta (ex agente _____ passato pure lui alla _____ con mandato di vendere membrane bituminose e accessori in entrambe le aziende) si è limitato a dire che il _____ non era il suo capoarea, ma la società ricorrente non ha mai affermato che l'area di competenza dell'ex dipendente in _____ si estendesse a tutto il territorio italiano.

In conclusione appare raggiunto la prova che il convenuto ha violato il patto di non concorrenza siglato in data 26.5.2015 perché in _____ svolge, con qualifica dirigenziale, attività analoga a quella svolta in _____ seppure con maggiori poteri e responsabilità e con un compenso di maggior soddisfazione, con la conseguenza che, in conformità all'accordo siglato, deve restituire alla società ricorrente la somma introitata a titolo di corrispettivo dell'impegno disatteso.

Pertanto il d.i deve essere revocato perché ha ad oggetto solo detto corrispettivo e la società ricorrente ha dimostrato che il TFR spettante al _____ : stato versato al Fondo Arco (cfr. doc. 17 e 17 bis di parte ricorrente).

Il principio della domanda consacrato nell'art. 112 c.p.c preclude a questo giudice la possibilità di condannare il convenuto alla restituzione di quanto versato dalla _____ : spa in adempimento del decreto ingiuntivo munito di provvisoria esecuzione, ma va da sé che il sig _____ è tenuto a rendere all'ex datore di lavoro quanto indebitamente percepito.

Le spese di lite, liquidate come da dispositivo, seguono la soccombenza

P.Q.M.

definitivamente pronunciando, ogni altra eccezione, deduzione o istanza disattesa, così dispone:

- accoglie l'opposizione proposta da _____ spa e, per l'effetto, revoca il d.i. n. 221/2016 ;

- condanna alla rifusione delle spese di lite sostenute da spa
che liquida in complessivi euro) oltre al % sul compenso per spese generali,
IVA e CPA, se dovute, come per legge

Mantova, il 14.11.2018

IL FUNZIONARIO GIUDIZIARIO
Mariangela Arioli

Il Giudice
dott.ssa Simona Gerola