

ZOOM

In proprio nel settore "green"

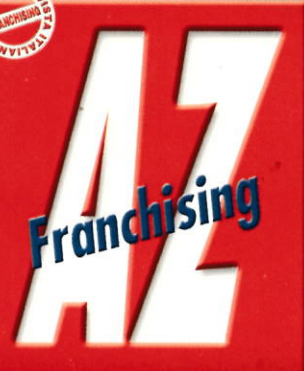
FRANCHISEE

Quali diritti e quali doveri

LIBERALIZZAZIONI

Nuove opportunità per le reti?

€ 4.90
www.azfranchising.it



FRANCHISING®

Speciale

Dieci anni di
AZ Franchising Awards.
Chi è rimasto sul podio
dopo aver vinto?



AFFRONTA LA CRISI

TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SUL FRANCHISING. UNA GUIDA PRATICA
DA TENERE A PORTATA DI MANO, FACILE DA CONSULTARE E CON LE RISPOSTE
GIUSTE PER CHI VUOLE METTERSI IN PROPRIO CON L'AFFILIAZIONE

SUPPLY CHAIN: COSÌ DAI
VALORE ALLA TUA IMPRESA

AZLOCATION: LE OPPORTUNITÀ
COMMERCIALI DI CENTOSTAZIONI

MENSILE - TARIFFA R.O.C. - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, DCB ROMA

ISSN 1594-1957

20002

9 771594 195007



Il terzo incomodo

LA DOMANDA

Sono stato affiliato a una rete di distribuzione di mobili con un patto di esclusiva di fornitura e vendita al dettaglio. Inizialmente la merce mi veniva consegnata dall'affiliante poi direttamente dai produttori, ma dovevo pagare sempre direttamente il franchisor a cui alla fine dovevo 53mila euro, per forniture e royalty, e raggiungevo un accordo a saldo e stralcio per 30mila euro, pagati sull'unghia. Di recente, ho ricevuto una lettera di messa in mora da parte del produttore che dice di non essere stato pagato dall'affiliante e pretende il pagamento della merce consegnatami. Sono tenuto a pagare il corrispettivo al produttore anche se ho sempre pagato all'affiliante?

LA RISPOSTA

In un sistema di franchising in cui l'affiliante imponga all'affiliato un obbligo di approvvigionamento e di vendita al dettaglio in esclusiva dei beni recanti il proprio marchio, è perfettamente legittimo che l'affiliante obblighi i propri affiliati ad approvvigionarsi esclusivamente presso di lui. Inoltre, se l'affiliante non è titolare di stabilimenti di produzione può legittimamente ricorrere ad attività produttiva di terzi, ma a condizione che gli articoli prodotti con il suo marchio siano realizzati per lui in esclusiva. Conseguentemente, in questo caso, **il rapporto che si instaura all'interno della rete tra affiliante e affiliato è identico a quello che si realizza tra produttore e dettagliante e nessun legame contrattuale si instaura tra l'affiliato e l'eventuale terzo produttore dei beni con il marchio del franchisor.** Tale situazione giuridica non cambia se tali beni anziché essere consegnati dall'affiliante che li riceve dal produttore vengano consegnati dal produttore direttamente all'affiliato. Al limite, in tal caso, non è nemmeno strettamente necessario che tutti i beni siano contrassegnati col marchio dell'affiliante, ma occorre che, ancorché col marchio di terzi, siano inseriti nei listini di vendita della rete dell'affi-

liante e siano ordinati all'affiliante medesimo, nell'ambito di un approvvigionamento che tende appunto ad assicurare che nei singoli punti affiliati siano offerti al pubblico gli stessi beni, con l'uniformità d'immagine ed efficienza tecnico-distributiva della rete che connota il rapporto di franchising. In questo caso, è irrilevante che a un certo punto sia cambiata la prassi distributiva e i beni da vendere non vengano più consegnati dall'affiliante nell'ambito della rete in franchising e vengano, viceversa, distribuiti dai produttori stessi. Riprova di tale situazione dovrebbe essere data dalla circostanza che gli ordinativi di approvvigionamento dei singoli affiliati continuino a essere indirizzati direttamente all'affiliante e da questi siano smistati verso i produttori. Conseguentemente, avendo l'affiliato del caso in esame raggiunto un accordo sia pure a saldo e stralcio col proprio affiliante, nulla deve più all'affiliante e nulla deve al produttore perché con quest'ultimo non ha alcun rapporto giuridico di fornitura che, invece, è e resta in capo all'affiliante, ancorché quest'ultimo non abbia poi provveduto a pagare la merce consegnata all'affiliato e che l'affiliato gli ha pagato, sia pur con un accordo a saldo e stralcio.

© PATRIZIA NE METTA

DAL MOMENTO CHE L'AFFILIATO HA RAGGIUNTO UN ACCORDO SIA PURE A SALDO E STRALCIO COL PROPRIO AFFILIANTE, NULLA DEVE PIÙ ALL'AFFILIANTE E NULLA DEVE AL PRODUTTORE PERCHÉ CON QUEST'ULTIMO NON HA ALCUN RAPPORTO GIURIDICO DI FORNITURA CHE, INVECE, È E RESTA IN CAPO ALL'AFFILIANTE.

Prof. Avv. Paolo Grassi
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it