SENTENZA DELLA CORTE (Prima Sezione)

26 marzo 2009 *

Nel procedimento C-348/07,

avente ad oggetto la domanda di pronuncia pregiudiziale proposta alla Corte, ai sensi dell'art. 234 CE, dal Landgericht Hamburg (Germania) con decisione 18 giugno 2007, pervenuta in cancelleria il 27 luglio 2007, nella causa

Turgay Semen

contro

Deutsche Tamoil GmbH,

LA CORTE (Prima Sezione),

composta dal sig. P. Jann, presidente di sezione, dai sigg. M. Ilešič, A. Tizzano, E. Levits (relatore) e J.-J. Kasel, giudici,

* Lingua processuale: il tedesco.

avvocato generale: sig. M. Poiares Maduro
cancelliere: sig.ra C. Strömholm, amministratore

vista la fase scritta del procedimento e in seguito all'udienza del 18 settembre 2008,

considerate le osservazioni presentate:

— per il sig. T. Semen, dall'avv. H.-J. Rust, Rechtsanwalt;

— per la Deutsche Tamoil GmbH, dall'avv. T. Wambach, Rechtsanwalt;

— per il governo tedesco, dal sig. M. Lumma nonché dalle sig.re J. Kemper e T. Baermann, in qualità di agenti;

— per il governo italiano, dal sig. I.M. Braguglia, in qualità di agente, assistito dall'avv. S. Fiorentino, avvocato dello Stato;

— per la Commissione delle Comunità europee, dai sigg. H. Støvlbæk e H. Krämer, in qualità di agenti,

sentite le conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza del 19 novembre 2008,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

1 La domanda di pronuncia pregiudiziale verte sull'interpretazione dell'art. 17 della direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986, 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti (GU L 382, pag. 17; in prosieguo: la «direttiva»).

2 Tale domanda è stata proposta nell'ambito di una controversia tra il sig. Semen, locatario di una stazione di servizio, e la Deutsche Tamoil GmbH (in prosieguo: la «Deutsche Tamoil»), in merito all'importo dell'indennità di fine rapporto spettante al sig. Semen a seguito della risoluzione del suo contratto da parte della detta società.

Contesto normativo

La normativa comunitaria

3 L'art. 17 della direttiva così recita:

«1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2. a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

— abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; e

— il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20.

b) L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

c) La concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

(…)».

La normativa nazionale

4 L'art. 89 b), n. 1, del codice commerciale tedesco (Handelsgesetzbuch), nel testo vigente al momento dei fatti della causa principale, ha trasposto l'art. 17, n. 2, della direttiva nell'ordinamento interno. Tale disposizione così recita:

«1. Dopo l'estinzione del contratto di agenzia con l'imprenditore preponente l'agente commerciale può chiedere un'indennità equa se e nella misura in cui:

(1) il preponente, anche dopo la cessazione del rapporto contrattuale con l'agente commerciale, tragga ancora sostanziali vantaggi dalle relazioni commerciali con clienti procurati dal detto agente,

(2) in seguito all'estinzione del contratto di agenzia l'agente commerciale perda il diritto alla provvigione che gli sarebbe spettata, se il rapporto contrattuale fosse proseguito, per contratti già conclusi o da concludere in futuro con i clienti da lui procurati; e

(3) il pagamento di un'indennità appaia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso.

2. Si ritiene che abbia procacciato un cliente l'agente che abbia sviluppato le relazioni commerciali con un cliente preesistente in misura così rilevante da poter considerare tale ampliamento economicamente equivalente all'acquisizione di un nuovo cliente».

La causa principale e le questioni pregiudiziali

5 Nel periodo intercorso dal 1° novembre 2001 al 31 dicembre 2005, il sig. Semen era locatario di una stazione di servizio della Deutsche Tamoil in Berlino, nella quale vendeva essenzialmente carburanti e lubrificanti in nome e per conto della detta preponente, ma parimenti carte telefoniche di vari operatori che la società medesima gli metteva a disposizione.

6 La Deutsche Tamoil appartiene al gruppo pubblico libico Oilinvest, che gestisce in Germania una rete di circa 250 stazioni di servizio, sia con il marchio più noto Tamoil, corrispondente alla propria ragione sociale, sia, a prezzi inferiori, con il marchio secondario HEM.

7 La stazione di servizio gestita dal sig. Semen era una stazione «HEM». Le sue provvigioni venivano calcolate, per i carburanti, sulla base del quantitativo venduto (provvigione per litro) e, per gli oli, sulla base del fatturato realizzato. Quando si

rifornivano di carburanti i titolari di carte di carburanti, cui la Deutsche Tamoil consentiva riduzioni, il sig. Semen percepiva in tal caso una provvigione più ridotta.

8 Il Landgericht Hamburg è stato adito per pronunciarsi in merito all'indennità spettante al sig. Semen a seguito della cessazione del contratto intercorso con la Deutsche Tamoil.

9 Secondo la prassi giurisprudenziale tedesca, i tre criteri elencati indicati dall'art. 89 b), n. 1, del codice commerciale tedesco sono di natura cumulativa e si pongono in un rapporto di reciproca limitazione. In tal senso, l'indennità non può superare l'importo minore risultante dall'applicazione di uno dei detti tre criteri.

10 Richiamandosi a tale prassi giurisprudenziale, il giudice del rinvio è propenso a interpretare l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva nel senso che tale disposizione, secondo cui la perdita di provvigioni da parte dell'agente commerciale costituisce solamente un elemento da prendere in considerazione nell'ambito dell'esame dell'equità, consente parimenti di ritenere che la perdita di provvigioni da parte dell'agente costituisca il limite superiore dell'indennità.

11 Tuttavia, a fronte di dubbi quanto a tale interpretazione dell'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva, il Landgericht Hamburg decideva di sospendere il procedimento e di sottoporre alla Corte le seguenti questioni pregiudiziali:

«1) Se sia compatibile con l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva limitare l'indennità dovuta all'agente commerciale all'importo delle provvigioni da questi perse a seguito dell'estinzione del contratto di agenzia, particolarmente quando i vantaggi che permangono al preponente siano superiori alla stima analitica di dette provvigioni.

2) Nel caso in cui il preponente faccia parte di un gruppo societario, se tra i detti vantaggi rientrino anche quelli che pervengono alle società del gruppo».

Sulle questioni pregiudiziali

Sulla prima questione

12 Con la prima questione, il giudice del rinvio chiede, sostanzialmente, se l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva debba essere interprato nel senso che non consenta che il diritto dell'agente commerciale all'indennità di fine rapporto risulti limitato d'ufficio alla perdita di provvigioni derivante dalla cessazione del rapporto contrattuale, ancorché i vantaggi conservati dal preponente debbano essere ritenuti superiori.

13 A tal riguardo si deve rilevare, in limine, che l'interpretazione dell'art. 17 della direttiva dev'essere considerata con riferimento all'obiettivo perseguito da quest'ultima e al sistema da essa istituito (v. sentenza 23 marzo 2006, causa C-465/04, Honyvem Informazioni Commerciali, Racc. pag. I-2879, punto 17).

14 È pacifico, inoltre, che la direttiva miri ad armonizzare le normative degli Stati membri concernenti i rapporti giuridici tra le parti di un contratto di agente commerciale. In tal senso essa è volta, segnatamente, a tutelare gli agenti commerciali nelle loro relazioni con i preponenti istituendo a tal fine, in particolare, norme che disciplinano, agli artt. 13-20 della medesima, la conclusione e l'estinzione del contratto di agenzia (sentenza Honyvem Informazioni Commerciali, citata supra, punti 18 e 19).

15 Per quanto attiene all'estinzione del contratto, l'art. 17, n. 1, della direttiva istituisce un sistema che consente agli Stati membri di optare tra due soluzioni. Infatti, questi ultimi devono adottare tutte le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, a seguito della cessazione del contratto, o un'indennità determinata secondo i criteri indicati al n. 2 dell'articolo medesimo o il risarcimento del danno in funzione dei criteri definiti al successivo n. 3.

16 La Repubblica federale di Germania ha optato per la soluzione prevista dal n. 2 del detto art. 17.

17 Secondo costante giurisprudenza, il sistema istituito dall'art. 17 della direttiva presenta, in particolare sotto il profilo della tutela dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto, un carattere imperativo (sentenze 9 novembre 2000, causa C-381/98, Ingmar, Racc. pag. I-9305, punto 21, e Honyvem Informazioni Commerciali, cit., punto 22).

18 In tal senso, per quanto attiene all'indennità di fine rapporto, gli Stati membri possono esercitare il loro potere discrezionale quanto alla scelta delle modalità di calcolo dell'indennità stessa solamente all'interno del preciso ambito stabilito dagli artt. 17 e 18 della direttiva (citate sentenze Ingmar, punto 21, e Honyvem Informazioni Commerciali, punto 35).

19 Il sistema procedurale istituito dall'art. 17 della direttiva si articola su tre differenti fasi. La prima di tali fasi riguarda, anzitutto, la quantificazione dei vantaggi del preponente derivanti dalle operazioni con i clienti procurati dall'agente commerciale, conformemente alle disposizioni dell'art. 17, n. 2, lett. a), primo trattino, di tale direttiva. La seconda fase è volta, quindi, a verificare, a termini del secondo trattino di tale norma, se l'importo determinato sulla base dei criteri sopra descritti sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze specifiche della specie e, segnatamente, delle perdite di provvigioni subite dall'agente commerciale. Infine, nella terza fase, l'importo dell'indennità è

soggetto al massimale previsto dall'art. 17, n. 2, lett. b), della direttiva, il quale opera unicamente in caso di eccedenza dell'importo risultante dalle due precedenti fasi di calcolo.

20 Conseguentemente, atteso che la perdita delle provvigioni subita costituisce solamente uno dei vari elementi pertinenti nel quadro dell'esame dell'equità, spetta al giudice nazionale accertare, nell'ambito della seconda fase di valutazione, se l'indennità riconosciuta all'agente commerciale risulti, in definitiva, equa e, pertanto, se ed eventualmente in qual misura occorra procedere, alla luce di tutte le circostanze specifiche della specie, ad un adeguamento dell'indennità medesima.

21 Alla luce delle finalità della direttiva, come rammentato supra al punto 14, da considerazioni di ordine sistematico emerge che un'interpretazione dell'art. 17 della direttiva, come quella indicata dal giudice del rinvio, può essere ammissibile solamente qualora sia escluso che essa operi a detrimento dell'agente commerciale.

22 A tal riguardo, si deve peraltro rilevare che la Corte ha già avuto modo di far riferimento alla relazione sull'applicazione dell'art. 17 della direttiva presentata dalla Commissione il 23 luglio 1996 [COM(96) 364 def.]. Tale relazione fornisce informazioni dettagliate per quanto riguarda il calcolo effettivo dell'indennità e mira a facilitare un'interpretazione più uniforme del detto art. 17 (v. sentenza Honyvem Informazioni Commerciali, cit., punto 35). In tal senso, tale relazione indica i singoli fattori da prendere in considerazione nella valutazione dell'equità nella pratica, di cui taluni possono risultare a favore di un'indennità più elevata.

23 Alla luce di tali considerazioni si deve, quindi, ritenere che il potere discrezionale di cui godono gli Stati membri al fine di adeguare, all'occorrenza, l'indennità di fine rapporto dovuta all'agente commerciale per ragioni di equità non può essere interpretato nel senso di un adeguamento potenziale di tale indennità esclusivamente in pejus. Infatti, una siffatta interpretazione dell'art. 17, n. 2, lett. a), secondo trattino, della direttiva, che consenta l'esclusione d'ufficio di qualsiasi maggiorazione di tale indennità, andrebbe a detrimento dell'agente commerciale all'atto della risoluzione del rapporto.

24 Ne consegue che risulta inammissibile una prassi giurisprudenziale, come quella tedesca, richiamata supra al punto 9, che esclude d'ufficio che l'indennità possa essere aumentata a concorrenza del massimale fissato dall'art. 17, n. 2, lett. b), della direttiva, nell'ambito dell'applicazione del criterio dell'equità, nel caso in cui i vantaggi mantenuti dal preponente siano superiori alla stima delle provvigioni perdute dall'agente commerciale.

25 Alla luce delle suesposte considerazioni, la prima questione dev'essere risolta dichiarando che l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva dev'essere interpretato nel senso che non consente che il diritto dell'agente all'indennità di fine rapporto sia limitato d'ufficio alle perdite di provvigioni risultanti dalla cessazione del rapporto contrattuale, anche quando i vantaggi mantenuti dal preponente debbano essere ritenuti superiori.

Sulla seconda questione

26 Con la seconda questione, il giudice del rinvio chiede, sostanzialmente, se l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva debba essere interpretato nel senso che, nel caso in cui il preponente appartenga ad un gruppo di società, i vantaggi tratti dalle società del gruppo medesimo siano considerati ricompresi nei vantaggi del preponente e se debbano essere presi in considerazione nella determinazione dell'indennità di fine rapporto dell'agente commerciale.

27 Al fine di procedere all'interpretazione dell'art. 17, n. 2, lett. a), primo trattino, della direttiva, occorre far anzitutto riferimento al suo tenore letterale.

28 A tal riguardo, si deve rilevare che tale disposizione attiene esclusivamente ai rapporti contrattuali «clienti/preponente» e ai vantaggi del «preponente» risultanti dalle operazioni realizzate con i clienti stessi. L'interpretazione letterale dell'art. 17, n. 2, lett. a), primo trattino, della direttiva induce quindi a ritenere che tale disposizione

escluda che nel calcolo dei «vantaggi del preponente» possano essere presi in considerazione vantaggi di soggetti terzi.

29 Tale interpretazione, cioè quella di prendere in considerazione esclusivamente il rapporto tra il preponente e l'agente commerciale, risulta avvalorata dall'interpretazione sistematica di tale disposizione.

30 Infatti, il massimale dell'importo dell'indennità, previsto all'art. 17, n. 2, lett. b), della direttiva, è calcolato sulla base delle retribuzioni ottenute dall'agente commerciale. Orbene, come rilevato dal governo italiano, ancorché il preponente appartenga ad un gruppo di società, sarà sempre esclusivamente il preponente stesso che verserà le retribuzioni e non le altre società del gruppo.

31 Si deve infine rilevare che dal secondo 'considerando' della direttiva emerge che essa è volta, segnatamente, alla certezza delle operazioni commerciali e, pertanto, alla certezza del diritto nel settore della rappresentanza commerciale. A tal riguardo, spetta al giudice nazionale esaminare il contratto di agenzia alla luce del diritto nazionale applicabile.

32 Alla luce delle suesposte considerazioni, la seconda questione pregiudiziale dev'essere risolta affermando che l'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva dev'essere interpretato nel senso che, nel caso in cui il preponente appartenga ad un gruppo di società, i vantaggi tratti dalle società del detto gruppo non sono, in linea di principio, ritenuti compresi nei vantaggi del preponente e, conseguentemente, non devono essere necessariamente presi in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità di fine rapporto spettante all'agente commerciale.

Sulle spese

33 Nei confronti delle parti nella causa principale il presente procedimento costituisce un incidente sollevato dinanzi al giudice nazionale, cui spetta quindi statuire sulle spese. Le spese sostenute da altri soggetti per presentare osservazioni alla Corte non possono dar luogo a rifusione.

Per questi motivi, la Corte (Prima Sezione) dichiara:

1) **L'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986, 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, dev'essere interpretato nel senso che non consente che il diritto dell'agente all'indennità di fine rapporto sia limitato d'ufficio alle perdite di provvigioni risultanti dalla cessazione del rapporto contrattuale, anche quando i vantaggi mantenuti dal preponente debbano essere ritenuti superiori.**

2) **L'art. 17, n. 2, lett. a), della direttiva 86/653 dev'essere interpretato nel senso che, nel caso in cui il preponente appartenga ad un gruppo di società, i vantaggi tratti dalle società del detto gruppo non sono, in linea di principio, ritenuti compresi nei vantaggi del preponente e, conseguentemente, non devono essere necessariamente presi in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità di fine rapporto spettante all'agente commerciale.**

Firme