

IL CASO

ScorpionGP s.p.a. corre con discreto successo in Formula 1 da alcuni anni con l'omonimo team. Accanto a questa attività produce e commercializza, sia pur per un mercato di nicchia, autovetture sportive di alta classe, tendenzialmente destinate ad uso su pista. Essa ha inoltre un florido *merchandising* di indumenti ed accessori sportivi, legati al marchio ScorpionGP.

Nel luglio 2017 ScorpionGP, al termine della collaborazione col precedente motorista, sigla un accordo di collaborazione tecnica con Huchida Motors s.p.a., che diviene così fornitore ufficiale di motori delle vetture di ScorpionGP per le stagioni 2018 e 2019.

Huchida Motors s.p.a. è un noto produttore di automobili che vanta un passato importante nelle corse automobilistiche, ed oggi è particolarmente apprezzata per i motori ibridi che realizza sulle vetture stradali. Tale società, proprietaria di diversi marchi automobilistici, ha come principale oggetto di mercato la vendita su vasta scala di automobili destinate al mercato interno ed internazionale, e presenta una ampia gamma di prodotti, dalle utilitarie alle vetture più costose, per i diversi marchi di cui è titolare.

L'**accordo** fra le due società prevede quanto segue:

- a) Huchida Motors fornisce la Power Unit alle vetture di ScorpionGP (motore termico e due motori elettrici).
- b) ScorpionGP, oltre al telaio e alla vettura, si incarica di progettare il cambio, la trasmissione e il sistema di raffreddamento del motore;
- c) La direzione tecnica dell'intero progetto è in capo all'ing. Markus Heidelberg, di ScorpionGP, che coordina l'intero staff progettuale;
- d) Huchida Motors si incarica di fornire alla ScorpionGP, e per essa all'ing. Markus Heidelberg tutte le specifiche tecniche richieste per la progettazione, l'interfacciamento e l'installazione del motore di loro competenza con le parti e i componenti delle vetture della Scorpion GP (es. ingombri; possibile posizionamento delle parti; esigenze termiche... etc etc.);

- e) ScorpionGP, a sua volta, si impegna a fornire, tramite l'ing. Markus Heidelberg, i dettagli necessari alla finalizzazione del progetto di Power Unit;
- f) Huchida Motors s.p.a. interviene anche come *sponsor* ufficiale del team ScorpionGP, che collocherà il marchio Huchida in modo visibile sulle vetture di Formula 1 realizzate;
- g) La fornitura di motori per il team viene offerta ad un prezzo vantaggioso (15 milioni di dollari) rispetto ad altre situazioni presenti nel mercato (in media 25 milioni) con un vincolo contrattuale di due anni, con un'opzione di rinnovo biennale, e con una penale in caso di recesso unilaterale anticipato (7 milioni di dollari);
- h) Corrispettivamente alla sponsorizzazione ricevuta, ScorpionGP assume l'impegno di realizzare, entro il 2019, alcune elaborazioni sportive dei modelli top-gamma di Huchida Motors, per celebrare anche sul mercato il partenariato fra le due prestigiose ditte. I ricavati delle vendite di tali autovetture vengono ripartiti nel seguente modo: 70% a Huchida; 30% a ScorpionGP;
- i) Il contratto prevede come diritto applicabile quello italiano, come tribunale di competenza Verona. Una clausola dell'accordo, tuttavia, sancisce che, prima di qualsiasi iniziativa litigiosa, le parti si impegnino ad un previo tentativo stragiudiziale di composizione bonaria della controversia.

Già dai test invernali pre-campionato emergono alcune difficoltà nel raccordo fra il progetto del motore e quello dell'autovettura: vi sono problemi di ingombri, quindi di collocazione del motore nell'apposito vano, oltre che di assemblaggio con altre parti (es. trasmissione), e risultano anche evidenti problemi di surriscaldamento, che sin dall'inizio vengono reciprocamente contestati dal telaista e dal motorista (il primo sostenendo che il motore abbia dei difetti in tal senso, il secondo addebitando tali problemi proprio ad un'erronea progettazione degli spazi destinati al motore, così come dei sistemi di raffreddamento, che risulterebbero inadeguati).

La stagione 2018 inizia a marzo, e per ScorpionGP i risultati sono deludenti, anzi una vera e propria doccia fredda, a causa di piazzamenti molto al di sotto delle aspettative e di continui ritiri dovuti a cedimenti meccanici, occorsi soprattutto al motore.

I piloti e alcuni esponenti del management di ScorpionGp assumono un atteggiamento esplicito, anche nel web e presso la stampa specialistica, nell'addebitare la responsabilità dei risultati insoddisfacenti al motorista, il quale, in un primo momento, si chiude dietro ad un *'no comment'*, ma successivamente minaccia di assumere azioni legali a tutela della propria immagine.

A metà stagione (luglio 2018) i risultati sportivi del team sono a tal punto inadeguati da portare ScorpionGP e Huchida Motors a valutare l'ipotesi di porre fine alla *partnership* tecnica e commerciale. Essi tuttavia sono vincolati da una clausola che impone un previo tentativo negoziale.