

IL CASO

Peach Italia S.r.l. è la società commerciale italiana di un'azienda multinazionale statunitense – Peach Inc. – che produce sistemi operativi, computer e dispositivi multimediali con sede in California.

Peach sta avendo grande successo puntando sulla progettazione e produzione di dispositivi caratterizzati da un sistema operativo innovativo e rivoluzionario, user-friendly e altamente performante.

Peach vuole rafforzare la sua presenza commerciale in Italia. A tal fine, la società, per il tramite della Peach Italia, intende aprire un mega-store all'interno di un importante centro commerciale sito in Milano, città dinamica e caratterizzata da crescenti consumi. L'Amministratore Delegato di Peach Italia, il dott. Stefano Lavori, ha in mente un progetto unico nel suo genere: vuole che lo store non sia solo un semplice "negozio", bensì un punto di incontro per i propri clienti – i più affezionati ed i targeted clients - in cui:

- (i) fare formazione sui propri prodotti con l'ausilio di personale specializzato;
- (ii) presentare i nuovi dispositivi prodotti dall'azienda stessa;
- (iii) garantire una pausa di relax agli avventori grazie ad un'area ristoro dotata di una caffetteria, di un cocktail bar e di un ristorante al piano superiore.

In quest'ottica, Peach Italia S.r.l. contatta la società The Big Mall S.p.A., proprietaria, tra gli altri, del centro commerciale più grande d'Italia e tra i più grandi d'Europa, sito in Milano ("Centro Commerciale MilanCenter").

The Big Mall S.p.A., proprietaria del Centro Commerciale MilanCenter è particolarmente interessata all'ingresso di Peach Italia nel proprio mega-store. La proprietà è convinta che un brand così rinomato e di prestigio sia il completamento ideale di un piano di attenzione al mondo "luxury" attivato dal MilanCenter già da qualche anno.

The Big Mall S.p.A. dispone di numerosi spazi (lotti) all'interno di MilanCenter, i quali, a seconda del cliente che ne fa richiesta e del budget da questi offerto, possono essere di varia metratura e più o meno "in vista".

* * *

Le trattative avviate tra le parti non hanno sino ad ora condotto ad alcun accordo; è stato pertanto organizzato un incontro, nel corso del quale discutere le molte questioni irrisolte.

Le parti hanno individuato i lotti all'interno di MilanCenter ove Peach Italia potrebbe aprire il proprio store: si tratta di un'area di 500 mq sita al primo piano. Al piano superiore si trova una seconda area, con annessa terrazza, nella quale si potrebbe effettuare attività di ristorazione.

- a) Peach Italia richiede a The Big Mall la voltura delle licenze commerciali a proprio nome, sia per l'esercizio di attività di vendita di prodotti di tecnologia, sia per l'esercizio di attività di ristorazione; Big Mall preferisce non concedere a Peach Italia la licenza per l'esercizio dell'attività di ristorazione.
- b) The Big Mall richiede che Peach Italia eserciti in maniera "prevalente" l'attività di "vendita di prodotti di tecnologia" a marchio Peach, sotto la suddetta insegna, essendo ad alto valore aggiunto per il MilanCenter.
- c) Peach Italia desidera intervenire in modo particolarmente invasivo sui locali. Il marchio Peach è accostato ad un nuovo concetto di design che si riflette in tutti gli allestimenti interni: linee semplici e minimalismo sono le caratteristiche di tutti gli store Peach.
- d) Peach Italia, consapevole del fatto che si tratta del primo store che realizza sul territorio italiano, vuole poter esercitare liberamente il diritto di recesso dal contratto, evitando una partnership troppo vincolante. The Mall Italia è invece alla ricerca di partner stabili, che le garantiscano un costante flusso di incassi.
- e) The Big Mall richiede un canone di affitto di importo fisso pari ad Euro 15.000,00 mensili; Peach Italia, propone invece una quota fissa ed una quota variabile parametrata al fatturato generato dallo store su base trimestrale.
- f) The Big Mall desidera che venga rilasciata una garanzia del pagamento dei canoni mensili ed ha chiesto a Peach Italia di procurarsi una fideiussione bancaria a prima richiesta; Peach Italia, su indicazione della capogruppo americana Peach Inc., ha affermato invece di preferire la formula dell'"Escrow Agreement", una figura contrattuale di origine anglosassone caratterizzata dal deposito in garanzia nelle mani di un soggetto terzo ed indipendente, generalmente una banca, di somme di denaro che verranno restituite al proprietario qualora vi sia l'esatto adempimento delle obbligazioni contrattuali. In entrambi i casi, la somma garantita corrisponde alla sommatoria dei canoni relativi al periodo di preavviso.
- g) The Big Mall desidera utilizzare in future campagne pubblicitarie il marchio "Peach", per sottolineare l'importanza e l'attrattiva dei propri centri commerciali.