



MICHELA TOMBOLINI

THE WEDDING LAWYER

VADEMECUM PER LA CONTRATTUALISTICA
NEL SETTORE MATRIMONI ED EVENTI PRIVATI



MICHELA TOMBOLINI

THE WEDDING LAWYER

VADEMECUM PER LA CONTRATTUALISTICA
NEL SETTORE MATRIMONI ED EVENTI PRIVATI



Foto di copertina di Antonio Zanata.

Foto quarta di copertina di Roberta Trani.

Location foto copertina Dimora Vignali - Fragagnano (TA)

Hairstylist Dubla Hair Couture

Flowers Vincenzo Frascella

Make up Mabelle beauty couture

Venue foto quarta di copertina Masseria Magli - Martina Franca (TA)

Copyright © MMXXII

«NeP edizioni Srls» di Roma (RM)

www.nepedizioni.com

info@nepedizioni.com

Via dei Monti Tiburtini 590

00157 Roma (RM)

P. iva 13248681002

Codice fiscale 13248681002

Numero REA 1432587

ISBN 978-88-5500-152-6

I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.

Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.

I edizione: aprile 2022

Michela Tombolini®

• WEDDING LAWYER & PLANNER •

A Francesco Santo e a Daniele, l'essenza dei giorni miei

INDICE

Prefazione	p. 7
Introduzione	p. 11
CAP. 1	
Il Wedding Lawyer	p. 14
1.1 Chi è?	p. 14
1.2 Le professioni verso la specializzazione	p. 15
1.3 Il contratto: aspetti generali	p. 16
1.4 Teoria e pratica un matrimonio perfetto	p. 16
1.5 Il Professionista del contratto	p. 17
1.6 Genesi del contratto	p. 19
1.7 L'avanzamento dei lavori	p. 20
1.8 Il Covid	p. 21
CAP. 2	
Corredo legale marketing	p. 24
2.1 Come è cambiato il Wedding col COVID	p. 24
2.2 Il contratto e le sue risorse nascoste. Real case	p. 24
2.3 Le clausole salva vita	p. 27
2.4 La tutela legale per gli sposi	p. 29
2.5 La causa di forza maggiore	p. 30
2.6 Il recesso	p. 32
2.7 Liberatorie fotografiche	p. 33
2.8 Marketing legato a filo doppio con i contratti	p. 35
2.9 Contratto con i fornitori	p. 36
CAP. 3	
WP PP EP e WD	p. 40
3.1 Il wedding planner	p. 40
3.2 Il wedding designer	p. 42
3.3 Wedding planner e wedding designer il connubio perfetto	p. 45
3.4 L'event planner	p. 45
3.5 Il party planner	p. 46
3.6 Il contratto con gli sposi	p. 47
3.7 No Feeling	p. 50
3.8 Gestione della causa di forza maggiore	p. 51
3.9 Il ruolo del contratto nelle professioni non riconosciute	p. 52

CAP. 4	
Destination WP	p. 56
4.1 Il destination Wedding Planner.....	p. 56
4.2 Il contratto del DWP	p. 57
4.3 La traduzione legale	p. 59
4.4 La lingua del contratto	p. 60
4.5 I fornitori.....	p. 60
4.6 Tipologia contratto.....	p. 61
CAP. 5	
Le venues ed i Catering.....	p. 64
5.1 Location con somministrazione di menù	p. 64
5.2 Venues in affitto.....	p. 65
5.3 Catering e banqueting	p. 67
5.4 Causa di forza maggiore e gestione pandemia	p. 68
CAP. 6	
Foto, Video e Musica.....	p. 72
6.1 Definizione di fotografo	p. 72
6.2 Il video maker.....	p. 73
6.3 Musicisti e intrattenimento	p. 73
6.4 Problematiche comuni: foto e video	p. 75
6.5 Ruolo del contratto.....	p. 77
6.6 Laboratorie fotografiche.....	p. 77
CAP. 7	
Flower Designer	p. 82
7.1 L'evoluzione della professione.....	p. 82
7.2 Fioraio o flower designer: qual è la differenza?	p. 82
7.3 Il contratto.....	p. 83
7.4 Tutela del progetto e violazione copy right	p. 84
7.5 Il capitolato	p. 88
CAP. 8	
MUA, Hairstyle, Wedding Dog Sitter e Atelier	p. 90
8.1 I servizi complementari del wedding.....	p. 90
8.2 Wedding Dog sitter.....	p. 90
8.3 Abito da sposa	p. 92
8.4 Covid 19 e abiti da sposa	p. 95
8.5 Make up artist e Hairstyler.....	p. 96
Ringraziamenti	p. 97
Conclusioni	p. 99

PREFAZIONE

di Ines Pesce

I professionisti del matrimonio godono di un grande privilegio: lavorare per uno degli eventi più belli della vita di una coppia, un momento talmente roseo che l'approccio del professionista è sempre ottimista, intriso di entusiasmo e creatività, sentimenti che finiscono per far dimenticare, o scongiurare, l'intoppo, quell'incidente, sempre dietro l'angolo, che se si incastra bene può dare più di un grattacapo e compromettere i risultati economici di anni di lavoro.

Ed è proprio quando nasce il problema che il professionista/imprenditore del matrimonio si rende conto che forse avrebbe potuto regolamentare il rapporto contrattuale con i propri committenti in modo più completo e chiaro, nonché prevedere a monte soluzioni per delle situazioni che potevano sfociare in criticità.

Puntualmente il momento della consapevolezza non corrisponde sempre a tempestività.

La pratica quotidiana, infatti, soprattutto al netto dei due anni appena decorsi in cui professionisti e imprenditori del matrimonio hanno appreso - in concreto - cosa fosse la famosa "*causa di forza maggiore*", ad esempio, insegna che sempre più frequentemente può non filare tutto liscio e che quello sporadico intoppo, quando arriva, si ripercuote sulla salute del proprio business (e non poco su quella personale) inficiandone gravemente i risultati economici ed anche reputazionali, difficili da ricostruire se non con grande sforzo. Qualche esempio:

- la mancanza di chiarezza contrattuale, in generale, può comportare una falsa aspettativa e quindi aumentare il grado di insoddisfazione degli sposi;

- un oggetto contrattuale poco definito può determinare pretese sballate rispetto al concordato che, quasi sempre, comportano per il professionista uno sbilanciamento della prestazione, che è sproporzionato rispetto all'incasso;
- l'indeterminazione delle prestazioni, soprattutto lato sposi e quindi sulle modalità di pagamento, comporta ritardi negli incassi e probabili diatribe rispetto al *quantum* da pagare, e possono diventare addirittura insoluti;
- la mancanza di un accordo sul diritto d'autore o sull'uso delle immagini, soprattutto all'epoca dei *social* dove questo aspetto è incontrollabile, possono sfociare in annose cause civili e penali

Potrei continuare ancora a lungo.

Nonostante, quindi, il settore matrimoni di qualche anno fa ha potuto operare senza una particolare esigenza ad avere un'attenzione alla contrattualistica, grazie alla predisposizione dei clienti a spendere e a fidarsi dei professionisti, negli ultimi dieci/quindici anni le richieste degli sposi si sono fatte sempre più specifiche e, colpa anche dell'eccesso di informazione, questo ha determinato l'esigenza di una maggiore chiarezza.

Il settore wedding è stato però, fino ad oggi, un ambito incompreso da avvocati e giuslavoristi in quanto esso si articola in una rosa di professionalità e ambiti merceologici che non trovano esatta connotazione nel panorama dei contratti commerciali standard e che, d'altra parte, ha reso difficile stilare un contratto che avesse delle clausole calzanti con ogni servizio e prodotto wedding, a meno che non si possedesse una profonda conoscenza del settore e delle sue dinamiche.

Difficile per un avvocato o un commercialista non specialisti.

È questo però il valore unico e conclamato successo di Michela Tombolini, che oltre ad essere un avvocato è anche un'addetta al settore wedding, e del suo manuale: una guida per professionisti e avvocati per la stesura di contratti che possano applicarsi efficacemente al settore matrimoni, tutelando professionisti e future coppie.

Questo libro vuole, dunque, essere il supporto giuridico della contrattualistica di settore per la corretta:

- identificazione delle parti
- determinazione dell'oggetto del contratto
- definizione delle obbligazioni di ciascuna delle parti
- delineazione di procedure chiare per l'espletamento della prestazione
- predisposizione di un sistema di garanzie
- previsione di clausole a tutela dei marchi, dei modelli, dei brevetti, del know-how, del diritto di autore e dello sfruttamento economico dell'opera intellettuale, delle licenze e delle loro eventuali limitazioni territoriali e temporali

Questo libro insegnerà ai professionisti del matrimonio che solo finché il rapporto contrattuale "*fila liscio*" può bastare un contratto predisposto, senza l'ausilio di un professionista, che può andar bene riciclare un file contenente un contratto preso dal web o avuto in prestito (o rubato) da un collega, apparentemente idoneo per ogni occasione, senza alcuna rielaborazione oppure, peggio, frutto di un *mix&match* di clausole prese da diverse fonti in una specie di "*moodboard creativa*" che dice tutto e niente.

Insomma, il lavoro di Michela Tombolini, scende come manna dal cielo e offre ad avvocati e commercialisti una visione sulle dinamiche di tutte le professioni del wedding ed al settore matrimoni la soluzione ad una serie di problemi

che consentirà ai professionisti di lavorare con maggiore serenità, convogliando le proprie energie solo verso una prestazione ineccepibile.

Buona lettura.

INTRODUZIONE

“Michela, per far capire cosa fa una wedding lawyer come te crediamo ci vorranno almeno un paio d’anni!” Era il mese di ottobre 2019 e stavamo per lanciare il mio sito, queste parole furono proferite dal mio marketing (Daruma ADV).

Però né loro né io avevamo messo in conto un dettaglio, un evento che mai avremmo potuto prevedere o immaginare. Avevamo visto nei film certi scenari ma chi se lo aspettava che ciò che i migliori sceneggiatori avevano scritto sulla carta si sarebbe avverato?

31 gennaio 2020 l’Italia dichiara lo Stato di emergenza, un virus chiamato Covid – 19 partito dalla Cina aveva invaso il mondo: in due mesi tutta l’Italia del wedding e dei grandi eventi aveva capito la mia mission.

Lo scopo di questo libro è fornire agli operatori del wedding e dei grandi eventi gli strumenti per gestire al meglio l’approccio legale. Far comprendere quanto sia assolutamente fondamentale utilizzare lo strumento del contratto. Vi racconterò con casi pratici cosa ha rappresentato dal punto di vista giuridico la pandemia e di come è stata gestita dai vari attori che ruotano intorno a questo mondo all’apparenza fatato ma che da quasi due anni subisce il fenomeno Coronavirus.

Ogni capitolo sarà dedicato ad una categoria, partendo dai wedding planner, passando dai destination wedding planner per finire con le figure “minori”.

Vi offrirò spunti di riflessione sperando possano rappresentare il valore aggiunto da fornire alla vostra attività, che vi rendano consapevoli che per operare in modo ottimizzato il contratto deve diventare il vostro miglior amico.

Vi svelerò quali sono gli elementi fondamentali in un contratto e vi condurrò lungo un cammino al termine del quale saprete esattamente cosa manca alla vostra struttura legale.

CAPITOLO

1

IL WEDDING LAWYER

1.1 Chi è?

Quando nel 2014 ho iniziato la mia formazione specifica nel campo del planning e del destination Wedding esercitavo la professione di avvocato già da 4 anni.

Sin da subito ho iniziato ad avvertire una forte sensazione del fatto le due professioni fossero legate: che corressero su due rette parallele, rette parallele che però spesso si incrociavano.

Fu durante il mio secondo masterclass che mi venne la prima illuminazione.

Il settore dei matrimoni e dei grandi eventi ha bisogno di una figura specifica, di un legale specializzato nella contrattualistica e problematiche afferente tutto ciò che ruoti intorno alle figure legate a questa mega industria.

Fu durante un masterclass internazionale nel 2018 che misi a fuoco quale dovesse essere il mio futuro, mi resi conto che, quasi senza accorgermene, stavo diventando forse il primo Wedding lawyer italiano.

Chi è un Wedding lawyer?

Per raccontarvelo devo partire ancora una volta da oltreoceano.

Venite un attimo in USA con me.

Un wedding lawyer in America è un avvocato specializzato nel rappresentare i professionisti degli eventi e dei matrimoni.

Come qualsiasi altro settore, le aziende di matrimoni hanno i propri processi operativi, vocabolario e sfide unici. Un avvocato specializzato in matrimoni comprende queste stranezze e consiglia di conseguenza.

In estrema sintesi rappresenta un ramo di specializzazione.