

**N. R.G. 8956/2017**



**REPUBBLICA ITALIANA  
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO  
TRIBUNALE ORDINARIO di BRESCIA**

**SEZIONE IMPRESA – RITO MONOCRATICO CIVILE**

Il Tribunale, nella persona del Giudice Unico dott. Lorenzo Lentini, ha pronunciato la seguente

**SENTENZA**

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r.g. **8956/2017** promossa da:

**SI BEN ESSERE S.R.L.** (C.F. 02323110979), con il proc. dom. avv. PELIZZONI FRANCESCA, e  
l'avv. VALENTINI ALBERTO

attore

contro

**CHIMAR S.R.L.** (C.F. 01517230163), con il proc. dom. avv. ZIZIOLI RAFFAELLA, VIALE DEI  
CADUTI 36 25030 CASTEL MELLA

**GIUSEPPE LORUSSO** (C.F. ), con il proc. dom. avv. BALDASSARRE ERMANNINO, VIA  
PRADELLO 2 24121 BERGAMO

**ROBERTO TAESI** (C.F. ), con il proc. dom. avv. BALDASSARRE ERMANNINO, VIA PRADELLO 2  
24121 BERGAMO

convenuti

**SELG S.R.L.** (C.F. 04146450160), con il proc. dom. avv. LO MONACO DAMIANO, PIAZZA  
UMBERTO I 24 24067 SARNICO

terzo chiamato

**Oggetto:** CONCORRENZA SLEALE



## CONCLUSIONI

### Per l'attrice:

“previa ammissione delle prove richieste, previa reiezione di quelle avverse, afflitte da nullità, siano accolte le seguenti conclusioni:

*“Voglia il Tribunale, respinta e disattesa ogni contraria istanza, domanda o eccezione, accogliere tutte le domande rinvenibili nella narrativa ed in particolare:*

*- accertare e dichiarare che quanto descritto in premessa, comunque consistente nel destrutturare la rete commerciale della ricorrente, nell'assistere i venditori porta a porta già della stessa nel curare la cessazione del rapporto con la ricorrente, nello stabilire con gli stessi rapporti d'affari per prodotti concorrenziali con quelli della ricorrente, nell'utilizzare i venditori porta a porta elencati in narrativa, nell'utilizzare i dati della ricorrente relativi a prodotti, prezzi, clienti e loro caratteristiche, nello sfruttamento parassitario, nell'illecito utilizzo delle conoscenze e tecniche commerciali, nell'appropriazione indebita ed illecita dell'avviamento della società attrice e nel depauperamento dello stesso, costituisce fatto illecito e di concorrenza sleale, lesione della solidarietà sociale, ordinando e condannando alla cessazione dei predetti comportamenti;*

*- ordinare a Chimar e/o Selg, oltre che agli altri convenuti di interrompere qualsiasi rapporto di lavoro e/o di collaborazione e/o di agenzia con tutti i soggetti indicati in ricorso e che hanno collaborato con la ricorrente nella Regione Puglia;*

*-. ordinare a Chimar e/o Selg, oltre che agli altri convenuti di non utilizzare i dati costituiti dalle generalità dei venditori porta a porta indicati in ricorso nella Regione Puglia, i dati costituiti dalle generalità e recapiti della clientela, come indicata nell'atto e risultante dai documenti allegati;*

*- condannare la Chimar e/o Selg, oltre che agli altri convenuti al risarcimento dei danni patrimoniali e non, per lucro cessante e danno emergente per tutti i fatti descritti in premessa, nella misura che sarà determinata in corso di causa, come esposto in narrativa;*

*- ordinare o autorizzare, a cura della ricorrente ed a spese della Chimar e/o Selg, oltre che agli altri convenuti, la pubblicazione dell'emanando provvedimento su nr. 2 quotidiani a tiratura nazionale, secondo le caratteristiche indicate dal Tribunale;*

*- condannare ex art. 614 bis c.p.c. Chimar e/o Selg, oltre che agli altri convenuti al pagamento della somma stabilita dal Tribunale, che si indicata in euro 50.000,00, per ogni futura violazione accertata del dispositivo della sentenza.”*



Per la convenuta CHIMAR:

“Voglia l'Ecc.mo Tribunale adito, disattesa e respinta ogni diversa e contraria domanda, eccezione e/o istanza avversaria, anche in via istruttoria, nonché previa ogni più opportuna pronuncia o declaratoria, sia di rito che di merito, a definizione della causa in epigrafe, così giudicare:

**1) In via preliminare:**

accertare e dichiarare il difetto di legittimazione passiva in capo a Chimar S.r.l. e, per l'effetto, rigettare integralmente le domande formulate nei confronti della stessa da Si Ben Essere S.r.l. per tutti i motivi di cui in atti;

**2) Nel merito:**

rigettare comunque tutte le domande formulate da Si Ben Essere S.r.l. nei confronti di Chimar s.r.l. in quanto infondate in fatto e in diritto e/o, comunque, non provate, per tutti i motivi di cui in atti;

**3) In ogni caso,** con vittoria di spese, competenze e onorari di causa.

**4) In via istruttoria:**

Si insiste per l'ammissione delle istanze istruttorie formulate in atti, ivi espressamente inclusa l'istanza di prova testimoniale sulle circostanze di alla narrativa della comparsa di costituzione e risposta di Chimar S.r.l., da intendersi qui ritrascritte e precedute da “vero che”... *OMISSIS*

**Sempre in via istruttoria:**

si insiste altresì per l'ammissione, a prova contraria sui capitoli di prova dedotti dall'attrice Si Ben Essere S.r.l., per il denegato e non creduto di ammissione degli stessi, in tutto o in parte, come di seguito indicati:

- a prova contraria sul capitolo C, nella denegata ipotesi di ammissione del medesimo, si chiede ammettersi il seguente capitolo di prova: “Vero che i sig.ri Gioachino Lograno, Maria Dimola, Giovanni di Lascio, Caterina Anselmi, Maria Dirienzo, Maria Marvulli, Erasmo Perniola, Francesca Marangi, Vincenzo Mastrandrea, Marco Maiellaro, Luigi Loglisci, Donato Massaro, Maria Giannuzzi, Maria Genio, Serena Forte, Vito Calacicco, Teresa Abbattista, Saveria Bresci, Mara Capasso sono dipendenti e/o IVD di Chimar srl?”

Indicando come testi i Sig.ri Sigismondi Fiorella c/o Chimar s.r.l. e Chiaro Concetta c/o Chimar s.r.l.

- a prova contraria sull'interrogatorio formale del Sig. Rodeschini in relazione al capitolo F, nella denegata ipotesi di ammissione del medesimo, si indicano quali testi: Sigismondi Fiorella c/o Chimar s.r.l., Chiaro Concetta c/o Chimar s.r., Rodeschini Chiara c/o Chimar s.r.l.

- a prova contraria sul capitolo di prova di cui alla lettera R, nella denegata ipotesi di ammissione del medesimo, si indicano quali testi: Fiorella Sigismondi c/o Chimar s.r.l., Chiaro Concetta c/o Chimar s.r.l.

- in ogni caso, nella denegata ipotesi di ammissione, anche parziale, dei testi indicati da controparte ed in particolare dei Sig.ri. Gioachino Lograno, Maria Dimola, Giovanni di Lascio, Caterina Anselmi, Maria Dirienzo, Maria Marvulli, Erasmo Perniola, Francesca Marangi, Vincenzo Mastrandrea, Marco Maiellaro, Luigi Loglisci, Donato Massaro, Maria Giannuzzi, Maria genio, Serena Forte, Vito Calacicco, Teresa Abbattista, Saveria Bresci e/o Mara Capasso in relazione ai rispettivi capitoli di prova testimoniale avversari, si chiede che venga ammessa a prova contraria la Sigr.a Chiara Rodeschini c/o Chimar s.r.l. sui medesimi capitoli di prova”.

Per i convenuti LORUSSO E TAESI:

“**in via principale:** rigettarsi tutte le domande della Soc. Si Ben Essere S.r.l. nei confronti di Lorusso Giuseppe e Taesi Roberto perché infondate in fatto e in diritto;

**in ogni caso:** spese e competenze di lite rifuse”.



Per la terza chiamata SELG SRL:

“ Voglia l'Ill.mo Tribunale adito, *contrariis reiectis*, così giudicare:

- **In via principale** rigettarsi tutte le domande della soc. Si Ben Essere S.r.l. in persona del legale rappresentante p.t., nei confronti di Selg. S.r.l., in persona del legale rappresentante p.t., in quanto tutte infondate in fatto ed in diritto;

- **In ogni caso:** spese, competenze, onorari di causa integralmente refuse.”

### MOTIVI DELLA DECISIONE

1. L'attrice, società operante nel mercato delle vendite “porta a porta” di *“prodotti destinati al benessere e caratterizzati dalla applicazione di tecnologie particolari”*, lamenta lo storno della propria rete di venditori attivi nella Regione Puglia, mercato geografico che rappresenta una quota consistente (tra il 20 e il 25%) del totale delle vendite della società, da parte della concorrente CHIMAR S.R.L., in solido con gli ex collaboratori ROBERO TAESI e GIUSEPPE LORUSSO, anch'essi convenuti.

In particolare espone di avere ricevuto nel marzo del 2017 una ventina di lettere di interruzione del rapporto da parte dei collaboratori della Regione Puglia, tutte intestate *“modulo cessazione attività”*, di identico contenuto, su un totale di n. 39 venditori attivi nella zona, precisando che i venditori firmatari delle lettere avevano procurato la quasi totalità del fatturato registrato nel territorio pugliese nel primo bimestre del 2017 (euro 62 mila circa su 68 mila complessivi).

Esponde altresì che TAESI, già *“responsabile nazionale della rete vendite”*, all'epoca dei fatti di causa *“stava già lavorando per una azienda concorrente”*, tant'è che la società attrice aveva provveduto a diffidarlo (doc. 9) dall'utilizzo dei dati dei propri clienti, avendo appreso che *“mentre esercitava tale funzione, ha partecipato a una riunione dei venditori della società concorrente Chimar srl in Palermo, presso l'Hotel Ibis, presentandosi come sig. Zanti, ivi prendendo la parola per magnificare prodotti e prospettive della Chimar s.r.l.”*.



Precisa che, poco prima di comunicare l'interruzione del rapporto, l'altro convenuto LORUSSO, referente dei venditori per la Regione Puglia, *“aveva anticipato informalmente la propria intenzione di passare al sig. Taesi”*.

Evidenzia, al fine di provare *“l'eterodirezione dei comportamenti dei venditori”*, le seguenti circostanze: *“la non casuale contemporaneità delle dimissioni, il non casuale utilizzo di identica modulistica per le dimissioni, il non casuale utilizzo di identica modulistica per il pagamento delle provvigioni, la scelta dei migliori venditori”*, attribuendo la condotta dei venditori *“a chi può e poteva trarre giovamento della vicenda, avendo anche organizzato i presupposti, attraverso gli incontri e i convegni”*.

Richiamato l'avviamento connesso alla creazione della rete di venditori porta a porta, in ragione del rapporto personale e continuativo che si instaura con i clienti, l'attrice lamenta il crollo di fatturato registrato nella Regione Puglia (doc. da 4 a 8) e contesta alla concorrente lo storno di collaboratori, attraverso il quale ha potuto attuare *“lo sfruttamento parassitario della notorietà del prodotto tecnico offerto in vendita creato dall'attrice, l'indebito utilizzo di conoscenza e tecniche commerciali, l'appropriazione indebita ed illecita dell'avviamento con depauperamento della stessa”*, con conseguente lucro cessante sulle vendite e danno emergente (“avviamento”) anche sotto forma di perdita di *chances*, nonché il danno all'immagine sofferto. Pertanto conclude per l'accertamento degli atti di concorrenza sleale, per la pronuncia di inibitoria (interruzione rapporti di collaborazione e cessazione utilizzo dati dei clienti) con fissazione di penale per la violazione, nonché per il risarcimento del danno, anche in forma specifica mediante pubblicazione del provvedimento.



**2.1** Parte convenuta CHIMAR S.R.L. eccepisce preliminarmente la carenza di legittimazione passiva, trattandosi di società che *“non gode di alcuna rete commerciale”*, ma opera quale *“produttrice nonché licenziataria di brevetti internazionali”* in un mercato di prodotti *“filati o semilavorati”* venduti a terzi, estraneo *“alla vendita porta a porta o a consumatori”*, precisando che l’unico canale di vendita diretta è un sito internet (doc. 1-2).

Rileva la genericità delle domande avversarie e il carattere meramente esplorativo dell’azione, Contesta l’instaurazione di qualsivoglia rapporto con Taesi e Lorusso e, in generale, la ricostruzione fattuale avversaria. Esclude la sussistenza di qualunque illecito e conclude per il rigetto di tutte le domande avversarie, in quanto infondate.

**2.2.** TAESI E LO RUSSO, ritualmente costituitisi, negano l’esistenza di qualsiasi rapporto con CHIMAR. Contestano le circostanze narrate da controparte e, in primo luogo, la stessa configurabilità di un avviamento, trattandosi di società costituita nel 2015, appena due anni prima dei fatti oggetto di causa. Espongono che *“l’incaricato alla vendita è un soggetto che generalmente svolge l’attività in maniera occasionale, senza alcun obbligo di vendere, neppure quantità minime di prodotti o servizi, senza alcun obbligo di acquisto dei prodotti dell’azienda”*, evidenziando che *“Secondo la normalità, proprio per le peculiari modalità della prestazione, il tradizionale bacino di acquisizione degli incaricati è rappresentato dai nuovi clienti conosciuti durante le visite a domicilio. È quindi facile comprendere che il mercato a cui si rivolge la vendita diretta, come nel caso di specie, non consente di creare un bacino di clienti fissi e continuativi”*.

Concludono quindi per il rigetto delle domande avversarie.



**2.3.** S.E.L.G. s.r.l., chiamata in causa su istanza dell'attrice, rileva la genericità delle domande avversarie, le *“carenze istruttorie”*, il carattere esplorativo dell'azione, eccependone l'improcedibilità.

Nel merito evidenzia l'infondatezza delle argomentazioni avversarie in punto di pretesi collegamenti con Chimar s.r.l., basati unicamente sul contenuto di un *“foglio pubblicitario della presentazione del prodotto wellnex”*, da ritenere irrilevante, e sulla coincidenza di cariche sociali in capo al sig. Domenico Rodeschini.

Contesta le ulteriori circostanze narrate da controparte: *“Selg S.r.l., non ha mai organizzato alcuna convention a Palermo con tale sig. Zanti al fine di acquisire ipotetici IVD della lontana regione Puglia. Risulta peraltro singolare che si organizzi in Sicilia un incontro per gli IVD della regione Puglia, ma tantè. Inoltre è bene evidenziare come la scrivente società non abbia fornito alcunchè al fine di agevolare ipotetici e quanto mai fantasmi “passaggi di IVD” da Si Ben Essere alla stessa Selg”*.

Esponde che in passato *“incaricati alla vendita diretta di Selg srl hanno deciso di intraprendere un nuovo percorso in favore di SiBenessere”*, scelta legittima e incontestabile *“considerato l'inquadramento dei collaboratori come meri incaricati alla vendita”*, che svolgono *“in maniera occasionale”* la propria attività per il committente, senza vincolo di subordinazione, (come prevede la legge 173/2005) e senza *“alcun tipo di vincolo contrattuale di agenzia”*: nello specifico, *“il singolo IVD gode di un proprio bacino di clienti dei quali l'azienda, ivi inclusa SELG s.r.l, viene a conoscenza (peraltro in maniera parziale), solo a seguito di vendite andate a buon fine e pertanto della necessità di fatturare tale vendita. Orbene, non tutti i contatti propri e mai condivisi con la società vengono messi in comune con Selg e tantomeno sortiscono*



*all'effetto di una compravendita. Per cui, è bene precisarlo ancora una volta, non sono dati in possesso all'azienda quelli dei clienti degli IVD, i quali rimangono chiusi nell'agenda di questi ultimi e sono patrimonio degli stessi IVD".*

Sottolinea inoltre che *"L'incaricato alla vendita, teoricamente, non avrebbe neppure al necessità di creare una rete clienti, atteso che una volta raggiunto il traguardo della "vendita del prodotto" il cliente non ha più necessità dell'attività del IVD, il quale deve rivolgere il proprio sguardo verso nuovi soggetti. In altre parole, l'IVD non ha clienti FISSI".*

Con riferimento ai dati dei clienti precisava che *"Selg non è in possesso di alcun dato sensibile dei clienti, non ha rapporti diretti con gli stessi, i dati dei clienti sono eventualmente patrimonio unico degli IVD e come tale da loro utilizzato".*

3. A seguito delle difese dei convenuti, l'attrice ha chiamato in causa *ex art. 269, c. 2, c.p.c.* SELG s.r.l., controllata da CHIMAR, ritenendola *"essere lo strumento attraverso il quale Chimar realizza le condotte che costituiscono la materia del contendere"* e facendo valere la responsabilità solidale della stessa negli illeciti dedotti in citazione.

Dopo lo scambio delle memorie *ex art. 183, comma 6, c.p.c.* il g.i., ritenendo la causa matura per la decisione, ha fissato udienza di precisazione delle conclusioni al 5.11.2020 e all'esito ha trattenuto la causa in decisione, assegnando alle parti i termini per il deposito degli scritti difensivi finali.

\*\*\*

**4.1** Preliminarmente va affermata la natura monocratica della presente controversia, avente a oggetto una fattispecie di concorrenza sleale "pura", non interferente con alcuna privativa di diritto industriale, come affermato da Cass. ord. 2010/12153, secondo cui *" si ha interferenza tra fattispecie di concorrenza sleale a tutela della proprietà industriale o intellettuale sia nelle ipotesi*





*in cui la domanda di concorrenza sleale si presenta come accessoria a quella di tutela della proprietà industriale e intellettuale, sia in tutte le ipotesi in cui, ai fini della decisione sulla domanda di repressione della concorrenza sleale o di risarcimento dei danni, debba verificarsi se i comportamenti asseritamente di concorrenza sleale interferiscano con un diritto di esclusiva”* (nello stesso senso Tribunale di Bologna, 23.7.2013: *“La competenza delle sezioni specializzate in materia di proprietà industriale in base all’art. 134 d.lgs n. 30/2005 si estende anche alla cognizione delle controversie in materia di concorrenza sleale, con esclusione soltanto delle fattispecie che non interferiscono neppure indirettamente con l’esercizio dei diritti titolari, dovendo siffatta esclusione ravvisarsi unicamente nelle ipotesi in cui, alla luce delle prospettazioni delle parti, non sussista alcuna sovrapposizione tra fattispecie legale concorrenziale dedotta in causa ed eventuale pretesa sui diritti di proprietà industriale. Deve quindi ritenersi affidata al giudice non specializzato solo la cognizione delle controversie di concorrenza sleale c.d. pura, in cui la lesione dei diritti riservati non sia, in tutto o in parte, elemento costitutivo della lesione del diritto alla lealtà concorrenziale, da valutarsi, quindi, sia pure incidenter tantum, nella sua sussistenza e nel suo ambito di rilevanza, tale da giustificare la competenza generalizzata delle sezioni specializzate”*).

Nel caso in esame il richiamo al tema dei “dati sensibili” dei clienti, operato da parte attrice nella ricostruzione dei fatti, non è accompagnato dalla qualificazione di tali dati come “segreti commerciali” (nel corso del processo la parte non ha mai fatto riferimento alle norme del C.p.i.), rilevando tale circostanza, nella prospettazione attorea, ai fini della colorazione del fatto illecito avversario, sempre confinata però nell’ambito della violazione dei principi di correttezza imprenditoriale e, quindi, della disciplina sulla concorrenza sleale.



Alla luce di quanto sopra osservato, l'indicazione della "rimessione al collegio", verbalizzata all'udienza di precisazione delle conclusioni, è da intendersi quale mero errore materiale.

**4.2** Con riferimento all'eccezione di carenza di legittimazione passiva formulata da CHIMAR, giova premettere che secondo costante giurisprudenza "*la legitimatio ad causam, attiva e passiva, consiste nella titolarità del potere di promuovere o subire un giudizio in ordine al rapporto sostanziale dedotto, secondo la prospettazione della parte, mentre l'effettiva titolarità del rapporto controverso, attenendo al merito, rientra nel potere dispositivo e nell'onere deduttivo e probatorio dei soggetti in lite*" (cfr. *ex multis* Cass. civ., sez. I, 27/03/2017, n. 7776). Al fine di valutare la fondatezza della eccezione preliminare in esame occorre quindi muovere dalla prospettazione attorea, essendo sufficiente che emerga su tale piano la coincidenza soggettiva tra la titolarità passiva del rapporto controverso e la parte.

In tal senso l'attrice afferma che CHIMAR è una propria concorrente: tale prospettazione, prescindendo dalla valutazione di fondatezza (che, come si dirà *infra*, non sussiste), risulta sufficiente a radicare la legittimazione passiva, mentre ogni altra considerazione attiene al merito della controversia.

**4.3** Infine le eccezioni di improcedibilità sollevate dai convenuti e dalla terza chiamata sono basate sul rilievo del difetto di allegazione che in effetti caratterizza alcune delle domande attoree: tali carenze, tuttavia, rilevano nel merito, comportando il rigetto delle relative domande così inficcate, come si vedrà *infra*, ma non attengono a profili preliminari della causa.

**5.1** Nel merito, muovendo dal rapporto processuale tra l'attrice e CHIMAR, le relative domande sono infondate nel merito: non è apprezzabile alcun rapporto di concorrenza in concreto tra le due imprese, che operano in mercati di prodotto distinti e in alcun modo sovrapponibili, come emerso



dal contraddittorio processuale e dalla documentazione in atti.

Ancorché l'oggetto sociale consenta tale attività, CHIMAR ha affermato di non vendere i propri prodotti ai consumatori e, quindi, di non disporre di alcuna rete di vendita *“porta a porta”*, precisando che l'unico canale di vendita diretta adoperato è un sito internet.

A fronte di tali specifiche allegazioni l'attrice si è limitata, con la prima memoria ex art. 183, comma sesto, c.p.c., a replicare quanto segue: *“Ciò premesso con riferimento alla comparsa Chimar si legge che la stessa si occuperebbe di prodotti diversi, ma si contesta l'affermazione, valendosi di una fibra brevettata denominata “Nexus”, che in realtà ha le stesse caratteristiche di quella adottata dalla scrivente, valendosi di canali di vendita diversi dal porta a porta e che delle vendite si occuperebbe il Sig. Domenico Rodeschini, ma, come dimostrerà l'istruttoria, le attività della scrivente e della convenuta sono sovrapponibili”*.

Al riguardo va osservato che il rapporto concorrenziale non può essere individuato nella mera realizzazione di prodotti aventi caratteristiche analoghe, ma occorre indagare anche la tipologia di clientela alla quale si indirizza l'offerta e le modalità di aggressione del mercato: in tal senso, la replica dell'attrice alle puntuali difese avversarie va ritenuta insoddisfacente, essendo evidente che la stessa non poteva essere genericamente rinviata alla fase istruttoria, poiché le preclusioni processuali maturano, con riferimento alle allegazioni a sostegno delle domande, con il termine per il deposito della prima memoria ex art. 183, comma sesto, c.p.c.

Peraltro la posizione difensiva assunta dall'attrice è logicamente incompatibile con la tesi dell'esistenza di un rapporto concorrenziale diretto con CHIMAR S.R.L., nella misura in cui afferma che S.E.L.G. s.r.l. *“risulta essere lo strumento attraverso il quale Chimar realizza le condotte che costituiscono con la materia del contendere”* (cfr. istanza di autorizzazione alla



chiamata in causa del terzo): in altre parole l'attrice riconosce in corso di causa che le condotte contestate sono state materialmente poste in essere da altra società, che infatti chiama in causa, deviando nei confronti della stessa le proprie pretese, nella probabile consapevolezza di avere citato in giudizio un soggetto giuridico estraneo al tema di lite.

*Ad abundantiam* pare il caso di osservare che nemmeno la riconducibilità delle due società allo stesso mercato di prodotto, che parte attrice pretende di dimostrare con il doc. 16 (*brochure* "Fibra Nexus"), risulta apprezzabile in concreto, atteso che il prodotto in questione rientra nella categoria degli indumenti tecnici per sportivi, ad alto contenuto tecnologico (come dimostra l'esistenza di un brevetto), mentre i prodotti dell'attrice si rivolgono espressamente a soggetti che presentano disturbi a carico della salute.

La mancanza di un rapporto concorrenziale esclude la sussistenza degli illeciti addebitati a CHIMAR S.R.L.

5.2 A questo punto occorre esaminare la posizione di S.E.L.G., in relazione alla quale l'esistenza di un rapporto di concorrenza con l'attrice è incontestata in giudizio.

In diritto il Tribunale osserva a livello generale che: *"In tema di storno di dipendenti la concorrenza illecita non può in alcun caso derivare soltanto dalla mera constatazione di un passaggio di collaboratori da un'impresa ad un'altra concorrente né dalla contrattazione intrattenuta con il collaboratore di un concorrente. Lo storno infatti non costituisce di per sé concorrenza sleale, sempre che non sia stato attuato con l'intenzione di danneggiare l'altra azienda in misura che ecceda il normale pregiudizio che ad ogni imprenditore può derivare dalla perdita di dipendenti che scelgono di lavorare presso altra impresa. L'illiceità della concorrenza deve essere desunta dall'obiettivo, che l'imprenditore concorrente si proponga attraverso il*



*passaggio di personale, di vanificare lo sforzo di investimento del suo antagonista ed a tal fine e necessaria la sussistenza del c.d. "animus nocendi", nel senso che il reclutamento di personale dipendente dell'imprenditore concorrente si connota di intenzionale slealtà soltanto quando esso venga attuato con modalità abnormi per il numero o la qualità dei prestatori d'opera distolti ed assunti, così da superare i limiti di tollerabilità del reclutamento medesimo che, nella sua normale estrinsecazione, è del tutto lecito. L'indagine sulla sussistenza del requisito in questione va condotta su di un piano puramente oggettivo ed il requisito medesimo deve essere desunto dalle circostanze di fatto nelle quali lo storno è avvenuto ed, in particolare, esso appare ravvisabile ove il comportamento dello stornante sia posto in essere con modalità tali da non potersi giustificare se non supponendo nell'autore un animus nocendi, ossia l'intenzione di danneggiare l'altrui azienda. Lo storno è illecito soltanto ove risulti provato che l'assunzione del dipendente altrui sia motivata esclusivamente dal fine di danneggiare l'altrui azienda e non anche quando il concorrente tenda ad ottenere per se la prestazione di lavoro dell'altrui dipendente, il che sarebbe lecito nel rispetto del principio della libera circolazione del lavoro". (Trib. Torino Sez. P.I., 05/01/2006). Parimenti, secondo Trib. Milano del 1° febbraio 2016, "affinché l'attività di acquisizione di collaboratori e dipendenti integri l'ipotesi della concorrenza sleale e necessario che sia stata attuata con la finalità di danneggiare l'altrui azienda, in misura che ecceda il normale pregiudizio che può derivare dalla perdita di prestatori di lavoro che scelgono di lavorare presso altra impresa. L'illiceità della condotta ex art. 2598 n. 3 c.c. dovrebbe quindi essere desunta dall'obbiettivo essenziale che l'imprenditore concorrente si proponga, attraverso questo passaggio di dipendenti, di vanificare lo sforzo di investimento del suo antagonista. Non basta infatti che l'atto in questione sia diretto a conquistare lo spazio di mercato del concorrente, anche attraverso l'acquisizione dei*



migliori collaboratori, ma è necessario che sia diretto a privarlo del frutto del “suo” investimento (Cass. 5671/98). Per individuare siffatta scorrettezza concorrenziale occorre innanzitutto considerare i mezzi utilizzati, valutando non solo le modalità di reclutamento dei dipendenti stornati, ma anche e soprattutto gli effetti potenzialmente “destrutturanti” sull’altrui organizzazione aziendale e la conseguente parassitaria sottrazione di avviamento (il che consente di ancorare ad elementi indiziari oggettivi il requisito del c.d. “animus nocendi”).

Inoltre questa Sezione ha recentemente affermato in una fattispecie di sottrazione di know-how attuata mediante uno storno di personale (Trib. Brescia, 31.1.2020) che “se la fattispecie dello storno di collaboratori presuppone, a livello logico, l’esistenza di un’impresa che attragga le risorse umane di un soggetto concorrente, è evidente come un’operazione di spin-off, con la quale l’impresa concorrente nasce contestualmente alle dimissioni dei soggetti menzionati, non sia idonea a essere sussunta nella fattispecie dello storno, pena l’indebita sovrapposizione tra il piano soggettivo (i.e. l’impresa agente) e quello oggettivo (il personale stornato) dell’illecito. Peraltro questo Collegio non può esimersi dal considerare che la stessa raffigurazione di ostacoli, ricavati dalla disciplina comune in tema di concorrenza sleale, alla possibilità per un lavoratore (o un gruppo di lavoratori) di avviare una attività imprenditoriale, basata sul know-how personalmente maturato in azienda, stride con entrambi i principi, di rango costituzionale, di tutela della dignità del lavoratore e della libertà di iniziativa economica”.

In particolare questa Sezione ha evidenziato, per quanto rileva in questa sede, come “la sussistenza di un effetto destrutturante sia fondamentale per apprezzare l’antigiuridicità della condotta del concorrente, posto che soprattutto da esso può presumersi l’intento di vanificare l’altrui investimento ovvero di sottrarre l’avviamento legittimamente conseguito dall’imprenditore leso,



*circostanze che, di regola, si ripercuotono a danno del consumatore finale, legittimando così l'intervento dell'autorità giudiziaria. In assenza di tali indicatori, di converso, la condotta dell'agente può essere provvisoriamente confinata nell'ambito della fisiologica competizione tra imprese, come si ritiene sia avvenuto nel caso in esame”, osservando che “la competizione si basa fisiologicamente anche sul reclutamento di collaboratori già al servizio dei concorrenti” e che “l'attività di storno presuppone tipicamente l'offerta di condizioni economiche migliorative, volte a convincere il soggetto ad abbandonare l'attuale posto di lavoro” (Trib. Brescia, sez. Impresa, cit.).*

Premesso quanto sopra in diritto, prima di addentrarsi nelle modalità con cui i venditori della Regione Puglia hanno interrotto il rapporto con l'attrice e di verificare la fondatezza dei sospetti di “etero-determinazione” delle scelte dei medesimi, è operazione preliminare chiedersi se la rete di vendita in esame, come in concreto strutturata e delineata dall'attrice, tenuto conto anche della normativa speciale che regola le “vendite porta a porta”, possa venire in rilievo, sotto il profilo dell'applicabilità della disciplina in tema di concorrenza sleale , in ipotesi di sottrazione (totale o parziale) ad opera di un concorrente.

La risposta al quesito è negativa e discende dalle caratteristiche strutturali del settore di riferimento nonché dalle peculiarità della rete di vendita “porta a porta” di cui si avvalgono le parti, sinteticamente ricostruite sia dai convenuti sia dalla terza chiamata, laddove hanno evidenziato i seguenti aspetti particolarmente rilevanti nella vicenda: l'occasionalità dell'attività dei venditori, i quali non operano in regime di lavoro subordinato né sottoscrivono (di regola) alcun contratto di agenzia, limitandosi a fatturare il proprio compenso in occasione di ogni nuova vendita; la riconducibilità del cliente alla sfera informativa esclusiva del venditore, non già della committente, che non è in possesso dei dati dei clienti; la mancanza in capo alla “rete” di clienti fissi , posto che



il beneficio del venditore è correlato tipicamente alla ricerca di nuovi clienti e non gode di incentivi economici alla formazione di rapporti duraturi con i clienti “storici” (“una volta raggiunto il traguardo della “vendita del prodotto” il cliente non ha più necessità dell’attività del IDV, il quale deve rivolgere il proprio sguardo verso nuovi soggetti”).

A fronte di tali puntuali allegazioni l’attrice ha replicato che “i rapporti occasionali con i venditori porta a porta (IDV) sono inquadrati da un contratto che poi consente loro l’iscrizione alla gestione separata presso INPS; - il Sig. Lorusso è stato coordinatore degli IDV per la Regione Puglia dall’inizio dell’attività al Marzo 2017, trattasi degli IDV risultanti dagli elenchi che si depositano sub. doc. 1, elenchi che evidenziano la stabilità dei rapporti con gli IDV, i nominativi dei quali si ripetono nei vari mesi; - per la sua attività il Sig. Lorusso godeva di una provvigione superiore agli altri IDV ed inoltre provvedeva anche ad alcuni incassi, poi operando compensazioni con quanto doveva ricevere al titolo di provvigioni; - il rapporto con il Sig. Taesi non era occasionale, prevedendone l’iscrizione all’Enasarco ed in costanza di rapporto questi era tenuto alla fedeltà e alla non concorrenza, oltre che all’obbligo di promozione”.

Dalle stesse prospettazioni attoree emerge che l’unico addetto alla rete vendita con qualifica di “agente” era TAESI, mentre gli altri venditori prestavano la propria attività in modo occasionale (tant’è che risultavano coperti dalla Gestione Separata INPS, anziché dalla cassa previdenziale di categoria Enasarco): orbene, osserva il Tribunale che l’attrice non può dolersi in questa sede della parziale sottrazione di una rete vendita composta in massima parte da soggetti privi di un vincolo di esclusiva con la committente, ben potendo tali soggetti già all’epoca dei fatti operare in qualità di soggetti plurimandatari, senza che la controparte avesse potuto avanzare alcuna contestazione al riguardo (cfr. moduli contrattuali sub doc. 9 att., in cui figura un’apposita sezione in cui viene





chiesto al venditore di indicare se stia operando in favore di altri committenti).

In altre parole la disciplina sulla concorrenza sleale non può assicurare la tutela di fattori organizzativi che di per sé risultano “precarî” e instabili *ex ante*: se la rete di venditori “porta a porta” avesse rappresentato davvero “*un momento fondamentale di successo sul mercato*”, come si afferma in citazione, allora l’attrice avrebbe dovuto dotarsi di formule contrattuali idonee a tutelare la propria struttura commerciale (esterna all’organizzazione aziendale), rendendo giuridicamente solidi e duraturi i rapporti con i propri venditori.

Viceversa emerge agli atti come l’attrice abbia preferito, per presumibili ragioni di convenienza economica, formalizzare adeguatamente il rapporto solo con TAESI (referente nazionale), lasciando poi a quest’ultimo il compito di organizzare in piena autonomia l’allestimento della rete, “*anche attraverso la creazione di referenti regionali*” (anch’essi “contrattualizzati” con formule alquanto flessibili), così rivelando una accettazione implicita del rischio che la fuoriuscita di TAESI comportasse anche quella delle persone dallo stesso reperite e selezionate, come poi è avvenuto.

*Ad abundantiam* si osserva come l’effetto destrutturante lamentato da parte attrice non sussista per una ulteriore ragione: alla luce delle concrete specificità della rete di vendita in esame, compiutamente illustrate da convenuti e terza chiamata, senza adeguata replica della controparte, questo Tribunale non ravvisa nel profilo dei venditori passati al concorrente caratteristiche tali da associare alla loro indisponibilità un danno concorrenziale significativo.

Trattasi di soggetti fungibili, agevolmente sostituibili per il committente, con *background* professionale generico, come conferma indirettamente l’elevato tasso di *turnover* nel mercato in questione (richiamato dalla terza chiamata in comparsa di costituzione) e la stessa velocità con la quale l’odierna attrice, qualificabile come una *startup* all’epoca dell’introduzione del giudizio,



aveva allestito la rete commerciale in questione (meno di un biennio).

Posto che le ulteriori contestazioni mosse presentano, quale comune presupposto in fatto, lo storno della rete di vendita, mediante il quale la concorrente si sarebbe, in tesi, appropriata dell'avviamento commerciale dell'attrice e avrebbe posto in essere *“lo sfruttamento parassitario della notorietà del prodotto tecnico offerto in vendita creato dall'attrice e l'indebito utilizzo di conoscenza e tecniche commerciali”*, dall'esclusione della sussistenza di una fattispecie di storno sanzionabile civilmente consegue la declaratoria di infondatezza dei predetti ulteriori rilievi.

Peraltro la genericità delle prospettazioni di parte attrice in punto di *“dati sensibili dei clienti”*, *“conoscenze e tecniche commerciali”*, di *“notorietà del prodotto”* e di *“danno di immagine”* sarebbe comunque di portata tale da precludere al giudice la stessa identificazione dell'oggetto della tutela e, conseguentemente, qualsivoglia approfondimento delle questioni ivi evocate.

**5.3** Le considerazioni di cui sopra e, segnatamente, il mancato accertamento di un illecito concorrenziale da parte di S.E.L.G. comportano il rigetto anche delle domande svolte nei confronti dei collaboratori LORUSSO e TAESI, essendo questi ultimi stati citati in giudizio nella veste di concorrenti di un illecito ritenuto, all'esito del giudizio, insussistente e non risultando allegati diversi e ulteriori profili di responsabilità nei confronti dei medesimi.

**6.** La regolamentazione delle spese di lite segue la declaratoria di soccombenza di parte attrice: le spese sono liquidate in euro 10.343,00 per compensi, oltre spese generali (15%), I.V.A. e C.p.a., avuto riguardo ai parametri medi previsti dal D.M. n. 55 del 2014 per i procedimenti di cognizione aventi valore indeterminabile, somma da corrispondere a favore, rispettivamente di (i) CHIMAR S.R.L., (ii) GIUSEPPE LO RUSSO e ROBERTO TAESI in solido (assistiti dalla medesima difesa) e (iii) S.E.L.G. S.r.l., terza chiamata su istanza dell'attrice.



### **P.Q.M.**

Il Tribunale, in composizione monocratica, definitivamente pronunciando nella causa in epigrafe, ogni diversa o ulteriore domanda, eccezione e istanza, anche istruttoria, disattesa o assorbita:

- RIGETTA, in quanto infondate nel merito, tutte le domande svolte da parte attrice nei confronti dei convenuti e della terza chiamata;
- CONDANNA parte attrice SI BENESSERE S.R.L. a rifondere alle controparti (i) CHIMAR S.R.L., (ii) GIUSEPPE LO RUSSO e ROBERTO TAESI in solido tra loro e (iii) S.E.L.G. S.r.l. le spese del giudizio, che si liquidano per ciascuna parte sopra riepilogata in euro 10.343,00 per compensi, oltre al rimborso delle spese generali(15%), di I.V.A. e C.P.A. come per legge.

Così deciso in Brescia il 26 marzo 2021.

Il giudice unico

Lorenzo Lentini



