Sentenza n. 9538/2017 pubbl. il 22/09/2017
RG n. 49847/2014
Repert. n. 7630/2017 del 22/09/2017

REPUBBLICA ITALIANA

IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

TRIBUNALE ORDINARIO di MILANO

- Sezione specializzata in materia di impresa A -

Il Tribunale, in composizione collegiale nelle persone dei seguenti magistrati:

dott. Claudio Marangoni	**Presidente**
dott. Alessandra Dal Moro	**Giudice Relatore**
dott. Silvia Giani	**Giudice**

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r.g. **49847/2014** promossa da:

SCOTWORK LTD (C.F.), con il patrocinio dell'avv. CARINI VIVIANA e dell'avv. GIOVE LUCA (GVILCU73C31G224L) VIA SANTA SOFIA, 14 20121 MILANO; , elettivamente domiciliat in CORSO PORTA ROMANA, 100 20122 MILANO, presso

attore

contro

BRIDGE PARTNERS SRL (C.F. 09186900016), con il patrocinio dell'avv. SCORTA MICHELA e dell'avv. D'AMELIO ANTONELLA (DMLNNL65P41F205N) VIA LENTASIO 9 MILANO; , elettivamente domiciliat in VIA BESANA, 8 20122 MILANO, presso

convenuto

[redacted]

convenuto

[redacted]

convenuto

CONCLUSIONI

Le parti hanno concluso come da fogli di precisazione delle conclusioni depositati telematicamente

o Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
o Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

Concisa esposizione delle ragioni di fatto e di diritto della decisione

Scotwork Ltd ha convenuto in giudizio Bridge Partners S.r.l. e i signori [redacted] e [redacted] onde ottenere:

- accertamento della violazione dei diritti d'autore afferenti al corso, ai materiali didattici e al metodo di insegnamento delle tecniche di negoziazione nonchè l'accertamento della violazione dei segreti industriali e commerciali di propria titolarità;
- accertamento della violazione da parte dei signori [redacted] e [redacted] dei c.d. *IP agreements*, sottoscritti in data 13.5.2005;
- accertamento della concorrenza sleale parassitaria e per appropriazione di pregi e confusoria ex art. 2598, commi 3 e 2 c.p.c. realizzata dai convenuti con svariate condotte, e conseguenti misure inibitorie (dell'erogazione del corso da parte della società convenuta, dell'uso dei materiali didattici e della banca dati dell'attrice e di ogni altra condotta sleale), sanzionatorie (distruzione dei materiali didattici interferenti, rimozione della pagina internet mediante cui i convenuti hanno posto in essere le condotte anticoncorrenziali e pubblicazione per estratto della sentenza) e risarcitorie.

Bridge Partners S.r.l. e i signori [redacted] e [redacted] si sono costituiti in giudizio chiedendo:
in via preliminare di rito:

- la chiamata in causa ex art. 106 c.p.c. ovvero l'ordine di integrazione del contraddittorio ex art. 107 c.p.c. nei confronti di [redacted] quale soggetto che avrebbe abusato della personalità giuridica dei diversi soggetti interposti e che avrebbe materialmente sottoscritto gli *IP Agreement* e tenuto i rapporti con i convenuti ed al quale la presente causa sarebbe comune, anche in relazione alla domanda riconvenzionale (domanda correttamente respinta dal Giudice istruttore in assenza dei relativi presupposti) ;

in via preliminare di merito:

- il rigetto delle domande attoree per difetto di legittimazione attiva e conseguente condanna al risarcimento del danno per lite temeraria ex art. 96 c.p.c.
- il rigetto delle domande attoree per difetto di legittimazione passiva dei signori [redacted] e [redacted] convenuti in proprio;

in ogni caso:

- il rigetto nel merito delle domande attoree;

in via riconvenzionale:

a) l'accertamento della truffa contrattuale compiuta da Scotwork Ltd ex art. 640 c.p. a danno di Bridge Partners in ordine alla rappresentata sussistenza di diritti di proprietà intellettuale di Scotwork Ltd stessa sui materiali compravenduti e di qualità essenziali per l'uso cui erano destinati, per l'effetto condannare, ai sensi dell'art. 1440 c.c. o ex art. 2043 c.c. Scotwork Ltd e, in solido con essa, il soggetto che ha percepito le somme bonificate da Bridge Partners S.r.l., a restituire dette somme a titolo di risarcimento del danno;

o Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
o Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

b) l'annullamento degli *IP agreements* per dolo del sig. [redacted] in ordine alla rappresentata esistenza di un 'database' Scotwork viceversa inesistente, e, comunque, la declaratoria della nullità degli stessi per difetto di causa e per violazione delle norme sulla protezione dei dati personali dei clienti, con conseguente condanna del sig. [redacted] e al risarcimento dei danni morali e materiali derivati ai convenuti dalla sottrazione di informazioni e segreti commerciali;

c) la condanna Scotwork Ltd al risarcimento del danno derivante alla società convenuta i) dalla proposizione temeraria del ricorso cautelare e dall'esecuzione della descrizione, con conseguente acquisizione di segreti commerciali e imprenditoriali di proprietà di Bridge partners; ii) dalla diffamazione della società convenuta presso Michelin Italiana s.p.a.; iii) dall'aver agevolato la concorrenza sleale dell'attuale Scotwork Italia s.r.l.; l' inibitoria di qualsiasi altra condotta anticoncorrenziale, con fissazione di una penale per inosservanza, e la pubblicazione della sentenza; la revoca del provvedimento di descrizione.

***

1. Eccezione di carenza di legittimazione attiva di parte attrice

Preliminarmente va vagliata la fondatezza della eccezione di carenza di **legittimazione attiva** di parte attrice, formulata dai convenuti con riferimento alle diverse domande attoree.

1.1 la legittimazione attiva di parte attrice relativamente alla domanda di contraffazione dei diritti di proprietà intellettuale

Parte attrice **si afferma** esclusiva titolare dei diritti d'autore sul metodo del corso, sui materiali didattici in esso utilizzati, in ragione di una catena di cessioni di tali diritti che si articolerebbe in due passaggi:

i) il sig. [redacted] titolare dei diritti di proprietà intellettuale per cui è causa in quanto autore del metodo e dei materiali didattici, in data 28.4.1986 e in data 15.2.2000 li avrebbe ceduti integralmente alla società di persone Scotwork Partnership come risulterebbe dal contratto di cui al doc. 70 e 70-bis;

ii) in data 18.4.2013 tutti i diritti di proprietà intellettuale afferenti il metodo Scotwork sarebbero stati ulteriormente trasferiti dalla Scotwork Partnership alla società di capitali Scotwork Ltd. odierna attrice, come risulterebbe dal *Intellectual property rights assignation* di cui al doc. 77.

Di contro parte convenuta evidenzia come l'opacità connessa alla pluralità di soggetti raggruppati sotto la generica denominazione Scotwork, celerebbe il difetto di legittimazione attiva di Scotwork Ltd.

In particolare, la convenuta ritiene che entrambi i contratti di cessione dei diritti di proprietà intellettuale di cui sopra sarebbero inidonei a provare un effetto traslativo valido e che difetterebbe la continuità nella catena dei trasferimenti come ricostruita.

Si deve anzitutto precisare che, ai fini del vaglio della **legittimazione attiva**, ciò che rileva non è la dimostrazione della effettiva titolarità dei diritti di proprietà intellettuale che costituisce questione di merito; bensì la verifica che la parte che agisce si affermi titolare del diritto, come nella specie è pacificamente avvenuto.

Pertanto l'eccezione di carenza di legittimazione attiva sollevata da parte convenuta relativamente alla domanda di contraffazione è infondata.

Anche nel merito la contestazione della conventa circa l'effettiva titolarità da parte della società odierna attrice dei diritti azionati è risultata infondata, poiché l'attrice ha dimostrato di esserne

Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

cessionaria in forza della consequenzialità degli atti prodotti sub doc 75, 70 bis, e doc 77, documentazione da cui è chiaramente evincibile che parte attrice ha acquistato i diritti di cui è causa in forza di una **continua e valida catena di trasferimenti dei diritti di proprietà intellettuale**.

In base all'esame obiettivo dei documenti attorei predetti risulta infatti che:

- il sig. [redacted] - che, pur tenendo conto delle contestazioni di parte convenuta circa la paternità del metodo del corso di negoziazione, può essere considerato quantomeno 'coautore' dello steso con [redacted] avendolo peraltro utilizzato in proprio ed attraverso diversi accordi di partneriato dall'85 in poi, senza che alcuno ne contestasse i diritti - ha conferito con contratto sottoscritto il 28.4.1986 i diritti di proprietà intellettuale su detto corso di negoziazione ad una partnership, originariamente costituita tra se stesso e il sig. [redacted] (doc. 75);
- tale partnership (che altro non è che una società di persone) ha successivamente subito vari ampliamenti e mutamenti dei soci; talune di queste modifiche del partrenariato risultano indirettamente dai contratti prodotti (es. la modifica del 31.8.88, citata nel doc. 70, da cui si evince l'aggiunta delle due mogli dei soci), altre dai documenti prodotti (doc. 76); con l'ultima modifica dell'accordo stipulato il 2,3 e 16 settembre 2011, il parternariato ha assunto la composizione di soci che figura nell'atto di cessione a favore dell'attuale attrice (doc. 77);
- la partnership costituita nel 1986 di cui al doc. 75 att. e quella del 2011 di cui al doc. 76 che della prima costituisce un ampliamento, coinvolgendo via via soggetti diversi (come può avvenire per qualunque patto societario), risultano avere <u>stessi oggetto e finalità e sede</u>[1]:
    - oggetto dell'originale società 1986:

<u>ATTIVITA' DEL PARTENARIATO</u>

L'attività del Partenariato sarà lo svolgimento delle attività di consulenti in gestione d'impresa e formatori con il nome commerciale "Scotwork". L'attività sarà svolta nei locali degli uffici della ditta siti in Seven Fortrose Street, Glasgow, o ovunque essa possa essere collocata.

b) Il Partenariato è titolare, e continuerà ad esserlo, di tutti i diritti d'autore nei e sui materiali dei corsi, esercizi, pieghevoli, grafici, strumenti di apprendimento, testi, nastri e altri fogli, documenti e materiali di qualsivoglia natura utilizzati di volta in volta in connessione con l'attività del Partenariato.

    - oggetto del partneriato come da definizioni nell'accordo del 2000 (doc. 70 bis)

Opera di Diritto d'Autore significa gli esercizi di negoziazione, i documenti del corso formazione, libri di testo, manuali del formatore, appunti di lezioni e tutte le relative traduzioni utilizzati dal Cessionario

[1] 7, Fortrose Street, Glagow G11 5NU, United Kingdom

irmato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
irmato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

Diritti di Proprietà Intellettuale significa tutte le opere di diritto d'autore presenti e future e altri relativi diritti di proprietà intellettuale connessi all'Opera di Diritto d'Autore, tutte le domande di registrazione dei predetti, ed il diritto a depositare tali domande, oltre al diritto di agire in giudizio per tutte le violazioni passere e future; e

- oggetto dell'ultimo assetto sociale

"Attività" significa l'attività di fornitura di servizi di consulenti in formazione, e la fornitura di servizi di consulenza per la negoziazione, il management e la formazione e tutti gli altri servizi di volta in volta offerti in connessione con quanto premesso;

"Proprietà Intellettuale" significa tutti i diritti di proprietà intellettuale ed industriale ovunque nel mondo inclusi a titolo d'esempio il Nome, i diritti d'autore sui Materiali e altri materiali inclusi nei corsi, lezioni e protocolli di volta in volta utilizzati e tutte le relative traduzioni (incluse, fermo restano il carattere generale di quanto precede, le traduzioni svolte da o per conto di terzi) a tutti gli altri diritti d'autore, marchi registrati e non registrati e marchi di servizio, brevetti per invenzione, modelli di utilità, disegni e diritti su di essi, diritti in e sul Database, nomi a dominio, domande di registrazione ed il diritto di depositare domande di registrazione per ciascuno dei predetti nella titolarità del Partenariato e utilizzati in relazione al Business, Attività o Rete, tutti i diritti analoghi, know-how, segreti commerciali, ed informazioni riservate possedute ed utilizzate;

BENI DEL PARTENARIATO

Le parti riconoscono che il Partenariato ha e continuerà ad avere la titolarità dei Titoli, della Proprietà Intellettuale, i benefici (soggetti ad oneri) delle Licenze, i Materiali, gli Immobili, le Licenze Software ed il Capitale, a patto che nessun Socio a Quota Fissa abbia alcun titolo o interesse sui beni o le passività del Partenariato.

per cui il medesimo soggetto giuridico, titolare e comunque legittimo possessore dei diritti per cui è causa di cui è mutata nel tempo solo la composizione dei soci (aspetto del tutto fisiologico per un ente societario, che non vale a costituire alcuna opacità nella catena dei trasferimenti rilevanti), ha ceduto in data 18.4.2013 tutti i diritti di proprietà intellettuale afferenti il metodo Scotwork alla attuale attrice, Scotwork Limited, avente medesima sede della cedente, con il contratto titolato *Intellectual property rights assignation* di cui al doc. 77.
Del resto, contrariamente a quanto sostenuto dai convenuti, anche il certificato di registrazione delle opere presso il Copyright Office statunitense di cui al doc. 37 attoreo, conferma la legittimazione attiva di parte attrice in quanto – benchè non si riferisca all'opera originaria ma ad una revisione editoriale della stessa risalente al 1998 – individua quale soggetto registrante (c.d. copyright claimant) una società nominata Scotwork, con sede in 7, Fortrose Street, Glagow G11 5NU, United Kingdom e pertanto univocamente identificabile con la Scotwork Partnership oggetto delle descritte vicende contrattuali.

Appaiono infondate anche le censure della convenuta circa l'idoneità dei contratti prodotti a provare un valido effetto traslativo (relative segnatamente al fatto che i contratti sono prodotti in copia fotostatica, sarebbero privi di data certa e riguarderebbero diritti descritti in termini generici e indeterminati; infatti: a) la copia fotostatica ex art. 2719 c.c. ha la stessa efficacia probatoria dell'originale a meno che non ne sia disconosciuta l'autenticità, il che non può dirsi alla luce della generica contestazione sul punto della convenuta; b) quanto alla certezza della data e della sottoscrizione la conventa svolge contestazioni generiche, senza approfondire peraltro la questione sotto il profilo della legge territoriale (quella scozzese) che disciplina pacificamente gli accordi in parola; c) quanto all'oggetto di detti accordi traslativi, si osserva che il doc. 77 al parag. 1.1. fa chiaro riferimento al fatto che "Diritti di Proprietà Intellettuale" significa "*tutti i diritti, titoli ed interessi che il Cedente ha su qualsiasi brevetto, diritto a brevettare, diritto d'autore e diritti collegati, marchi e marchi di servizio, nomi commerciali e nomi a dominio (inclusi a titolo esemplificativo i Nomi a Dominio), diritti sulla presentazione, avviamento, ed il*

Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

diritto ad agire per contraffazione o concorrenza sleale, diritti su disegni, diritti su software, diritti su banche di dati, diritti a tutelare la riservatezza di informazioni (inclusi know-how e segreti commerciali) e ogni altro diritto di proprietà intellettuale, sia registrati che non registrati ed incluse tutte le domande (e i diritti a depositarle), ed il diritto alla concessione di rinnovi o estensioni di esse, i diritti ad invocare la priorità da tali diritti e tutti i diritti analoghi od equivalenti che sussistano o sussisteranno, ora o in futuro, in qualsiasi parte del mondo".

Sicchè Scotwork Ltd., odierna attrice, risulta titolare dei diritti che invoca; impregiudicata la diversa questione della fondatezza dell'assunto attoreo relativo alla violazione da parte dei convenuti degli stessi nei termini contestati.

1.2 La eccepita carenza di legittimazione attiva di parte attrice relativamente alla domanda di accertamento di violazione degli *IP Agreements* da parte dei sir. [redacted] e [redacted] la legittimazione passiva dei due convenuti persone fisiche.

Deve giungersi invece a differenti conclusioni in punto relativamente alla domanda di accertamento della violazione degli *IP Agreement* e conseguente richiesta risarcitoria, domanda rispetto alla quale la odierna società attrice non pare legittimata in ragione della stessa allegazione non essendo parte dei contratti né avendo dedotto e dimostrato di essere divenuta cessionaria dei diritti derivanti da detti accordi nei confronti dei convenuti sottoscrittori degli stessi

Nel maggio 2005 i convenuti [redacted] sottoscrissero, ciascuno in proprio, l'accordo rubricato "Intellectual Property of Scotwork Agreement" ("IP Agreement", doc. 13 e 14 conv.) in forza del quale "Scotwork UK" (da intendersi Scotwork Partenrship, non quindi l'attuale attrice[2]), riservati a se stessa i diritti di proprietà intellettuale sui materiali relativi al corso di negoziazione, ne concedeva l'utilizzo unitamente ad un Database "containing Trade information of the Grantee (cioè [redacted] e [redacted] including… full details of the Grantee's clients, contact history and booking".

Successivamente i rapporti tra le parti si sono guastati, e, benchè Scotwork abbia proposto a Bridge Partners (denominazione sotto la quale nel frattempo i due convenuti avevano deciso di operare) la sottoscrizione di un diverso e più ampio del contratto di licenza (doc. 46 e 46 bis del fascicolo cautelare di parte convenuta), la trattativa non è andata a buon fine ed i rapporti tra le parti si sono interrotti nell'aprile del 2009.

Ebbene l'attrice contesta ai due convenuti persone fisiche l'inadempimento contrattuale relativamente agli obblighi contenuti in detti *IP Agreement* con riguardo al Database ("*Per quanto riguarda invece i dati e le informazioni afferenti i clienti in Italia, in evidente contrasto con gli impegni assunti dai sig.ri* [redacted] *per effetto dell' Intellectual Property Agreement, Bridge Partenrs rifiutava di adempiere alla richiesta di Scotwork e la diffidava all'utilizzo dei dati in parola"* cfr. pag. 11 citaz.; "*I convenuti stanno utilizzando i dati relativi ai clienti raccolti nel vigore della licenza con Scotwork a questa attribuiti ai sensi degli IP Agreements"citaz. pag. 34*).

Tuttavia rispetto a questa specifica domanda (diversa da quella relativa alla concorrenza sleale che Bridge Partener avrebbe compiuto appropriandosi del database e sviando la relativa clientela) non

[2] Doc. 13, 14: "*For the purposes of this Agreement […] "Scotwork" means Scotwork UK; "Scotwork UK" means Scotwork, a partnership established in Scotland and having its principal place of business at 7 Fortrose Street, Glasgow, UK*"

ato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
ato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

pare che l'odierna attrice sia legittimata: invero dal contratto di cessione del 2013 non si evince alcunchè che possa far ritenere che la cedente Sctowork Partenership avesse ceduto i diritti sorti da contratti pregressi [3], poiché il trasferimento è, sì, rivolto ai diritti di proprietà intellettuale e ad ogni azione volta a tutelarli (sia pure in ragione di fatti di contraffazione commessi prima durante o dopo la pattuizione), ma se questo legittima la società ad agire in contraffazione e per concorrenza sleale contro Bridge Partener, anche per il preteso indebito utilizzo della presunta 'banca dati', ciò non vale a consentirle di agire contro [redacted] e [redacted] per l'inadempimento di un obbligo contrattuale afferente un contratto da essi concluso con una società diversa: in mancanza di indicazione specifica alla cessione di contratti o posizioni attive/creditorie da questi derivanti, o di un trasferimento patrimoniale complessivo (quale vi sarebbe, per esempio a fronte di una fusione) l'odierna attrice non può dolersi nel presente giudizio nei confronti dei sig. ri [redacted] e [redacted] della violazione di un titolo contrattuale pregresso e sottoscritto da un soggetto diverso.

-

Sotto diverso profilo si rileva che la condotta addebitata ai signori [redacted] quali partner contrattuali, è altro dalla condotta di concorrenza sleale (illecito extracontrattuale), che è contestata con riguardo anche all'utilizzo di tale presunta Database, riferibile in astratto alla società Bridge Partners s.r.l. ed anche ai due soggetti persone fisiche quali concorrenti nell'illecito, questione che si esaminerà oltre.

Infine si rileva che i signori [redacted] non sono legittimati passivi rispetto alla domanda di accertamento della violazione dei diritti d'autore afferenti al corso, ai materiali didattici e al metodo di insegnamento delle tecniche di negoziazione, condotta riferibile solo a Bridge Partner s.r.l.

*

2. La questione di merito: l'insussistenza della violazione dei diritti di proprietà intellettuale azionati e della violazione di segreti industriali e commerciali

2.1.Secondo la tesi di parte attrice, i diritti di proprietà intellettuale inerenti ai corsi di negoziazione dalla stessa tenuti, i materiali in essi utilizzati ed il "metodo" sarebbero stati violati dalla convenuta attraverso un plagio o contraffazione degli stessi; la quale convenuta si sarebbe resa responsabile attraverso la condotta predetta anche di concorrenza sleale parassitaria, nonché, con riferimento all'utilizzo di testimonial e del simbolo dell' "Alce" di concorrenza sleale per appropriazione di pregi, e all'utilizzo della banca dati di concorrenza sleale per sviamento di clientela.
In particolare parte attrice sottolinea - dopo le contestazioni che la convenuta ha mosso circa la titolarità dei diritti autorali sulle nozioni sottese al corso - che *"un conto sono la teoria e le nozioni*

[3] Doc 77, 'background': "In forza dell'accordo di acquisto di beni (come infra definito) il Cedente ha convenuto di trasferire al Cessionario i diritti di proprietà intellettuale ai termini previsti dalla presente cessione" […]; doc 77, par. 1.1: "Diritti di Proprietà Intellettuale" significa tutti i diritti, titoli ed interessi che il Cedente ha su qualsiasi brevetto, diritto a brevettare, diritto d'autore e diritti collegati, marchi e marchi di servizio, nomi commerciali e nomi a dominio (inclusi a titolo esemplificativo i Nomi a Dominio), diritti sulla presentazione, avviamento, ed il diritto ad agire per contraffazione o concorrenza sleale, diritti su disegni, diritti su software, diritti su banche di dati, diritti a tutelare la riservatezza di informazioni (inclusi know-how e segreti commerciali) e ogni altro diritto di proprietà intellettuale, sia registrati che non registrati ed incluse tutte le domande (e i diritti a depositarle), ed il diritto alla concessione di rinnovi o estensioni di esse, i diritti ad invocare la priorità da tali diritti e tutti i diritti analoghi od equivalenti che sussistano o sussisteranno, ora o in futuro, in qualsiasi parte del mondo".

o Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
o Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

sottese al corso solo in parte oggetto di pubblicazione anche a nome di [redacted] *un altro sono le modalità con cui queste nozioni" ("contenuti informativi") "sono insegnate ai partecipanti dei corsi, modalità che appunto costituiscono il metodo di Scotwork i cui diritti di autore sono nella piena ed esclusiva titolarità dell'attrice*" (pag. 25 dell'atto di citazione). E quindi focalizza l'oggetto dei diritti di cui chiede tutela sul "metodo" ed i materiali didattici.

La convenuta ha sostenuto che sarebbe [redacted] l'autore anche del metodo di insegnamento in questione[4] e che, comunque, le modalità di insegnamento del metodo di negoziazione sono liberamente disponibili e pertanto riproducibili da chi desideri farlo. In ogni caso ha sostento che il proprio metodo di insegnamento ed il proprio corso non costituiscono contraffazione del "metodo" Scotwork.

La congiunta valutazione dei documenti delle risultanze della CTU, effettuata dall'ing. Claudio Gregorio per il procedimento cautelare di descrizione (RG. 24738/2014, previamente intercorso tra le medesime parti in causa), e dell'esame dei testi, conduce ad escludere la sussistenza della **contraffazione** dei materiali didattici, del corso e del metodo di insegnamento e negoziazione in ragione della diversità sostanziale di questi ultimi rispetto a quelli utilizzati dalla società convenuta.
Le evidenze emerse in tal senso dalle prove predette assorbono e rendono superflua l'indagine e la valutazione in merito effettiva paternità o co- paternità su metodo, corso e materiali didattici in capo al sig. [redacted] o sullo originale sviluppo dallo stesso impresso rispetto a quello elaborato 'da'/'con' [redacted]
Dalla relazione peritale e dalle dichiarazioni dei testi emerge, infatti, che Bridge Partners si avvale di un proprio metodo di negoziazione e insegnamento, elaborato sulla scorta dell'esperienza maturata durante il periodo di collaborazione con Scotwork, ma poi evolutosi in modo originale ed arricchito con numerosi elementi, frutto di un personale costrutto teorico che la distinguono da Scotwork sotto tutti i profili rilevanti.
Ciò che principalmente distingue il corso di Bridge Partners è il fatto che secondo la concezione di quest'ultima, la negoziazione è "insegnata" solo in parte mediante formazione "in aula" (che è ciò che caratterizza il metodo Scotwok), e principalmente con un approccio consulenziale, che parte dagli specifici problemi, di volta in volta differenti, sollevati dai clienti, per fornire la soluzione più idonea e personalizzata. Inoltre, nei corsi offerti da Bridge Partners, la formazione in ambito negoziale viene integrata con l'apprendimento di tecniche di natura diversa – quali il coaching, la vendita complessa e la comunicazione efficace – ma complementari rispetto a quelle negoziali.
Conseguentemente, Bridge Partners ha predisposto strumenti didattici nuovi, che fossero coerenti e funzionali rispetto alla propria concezione di negoziazione e di insegnamento; segnatamente, materiali a supporto delle lezioni e un percorso formativo *ad hoc* denominato "NegoPro®".

- La novità e originalità dei materiali creati e utilizzati dalla società convenuta è stata illustrata dalla **CTU** e confermata nell'ordinanza emessa in sede cautelare, né l'attrice ha aggiunto argomenti nuovi

[4] Autore del metodo di negoziazione denominato "Eigth Steps Approach" e del relativo metodo di insegnamento, onde nessun contributo creativo (e, quindi, proteggibile) al loro sviluppo risulterebbe fornito da parte del sig. [redacted] dal quale parte attrice fa discendere (come si è visto, attraverso successivi atti di conferimento e cessione) la titolarità dei diritti invocati (come risulterebbe dal confronto tra il manuale di [redacted] e quello di Scotwork prodotti dai convenuti (doc n. 35 e n.34 del fascicolo cautelare) e tra i materiali utilizzati da Scotwork e quelli di [redacted] (cfr. ad esempio doc. 37 del fascicolo cautelare di parte convenuta)

rmato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
rmato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

che rilevino in senso diverso. Tra i materiali originali rispetto a quelli che erano stati utilizzati dalla convenuta fino al 2009, citati dal perito a titolo esemplificativo (il riepilogo di fine giornata; le schede di osservazione del coach e di analisi della soddisfazione per la produzione dei casi; altri materiali non strettamente didattici, quali esercizi da fare in aula sul dialogo, sulla frase nascosta, sui bisogni e sulle richieste; il piano d'azione per i partecipanti onde individuare -post training- le aree di miglioramento; una serie di FAQ dettagliate e il modulo di valutazione dei tutor) ha un'importanza particolare il manuale del tutor, oggetto di registrazione alla SIAE (doc. 14 del fascicolo di merito di parte convenuta; pag. 17 della C.T.U.).

Infatti, si tratta del manuale che contiene la *summa* strutturata delle conoscenze, degli strumenti, delle istruzioni ad uso dei formatori di Bridge per svolgere la loro attività didattica. In particolare, come rilevato dal CTU, dall'esame dei materiali acquisiti in sede di descrizione, si evince che metodo corso e materiali di Bridge Partners abbiano un impianto radicalmente diverso:

- le fasi di negoziazione enucleate da Bridge sono pari a 4, più ridotte quindi rispetto alle 8 del metodo Scotwork, dal momento che nessuna di queste ultime è classificabile come sotto-fase; il fatto che tre delle quattro fasi di Bridge presentino lo stesso nome di quelle di Scotwork non è indice di contraffazione dal momento che un evento comune quale quello di una *negoziazione* non può che essere descritto con termini analoghi, indipendentemente dai diversi approcci al tema;
- sebbene la struttura formale e il programma del corso in aula presentino analogie con il corso Scotwork (medesimo numero dei partecipanti, dei tutor, delle giornate di corso, della suddivisione in gruppi con scambio di ruoli e della videoregistrazione dei casi), si tratta di analogie che accomunano molte attività di formazione manageriale e professionale presenti sul mercato[5]– che si basano essenzialmente sull'apprendimento di competenze "soft" piuttosto che tecniche – la vera differenza tra questi essendo in effetti costituita dalla competenza, professionalità e capacità dei docenti e dei tutor di presentare gli argomenti e condurre l'aula; sono proprio queste figure a costituire valore aggiunto di un corso;
- contribuiscono, peraltro, a rendere irrilevanti le analogie strutturali dei corsi (i) la già detta novità e originalità dei materiali utilizzati - a partire dal manuale - e (ii) il fatto che il corso NegoPro® costituisce uno dei 7 passaggi di un percorso formativo più ampio che consente di accedere all'esame di certificazione, tenuto dall'ente accreditato Cepas, per la figura professionale di *Negotiation Manager.*

➢ **La prova testimoniale** ha, altresì, evidenziato ulteriori indici di diversità tra le due proposte didattiche di Scotwork e Bridge con particolare riferimento alla formazione del tutor. Dalle peculiarità che connotano il percorso formativo per diventare tutor di Bridge risulta discendere un'impostazione del relativo metodo e del corso contenutisticamente differente.

- La formazione impartita da Scotwork ai propri tutor, affinchè possano tenere i corsi, si caratterizza per la brevità - in quanto si svolge nell'arco di circa quattro giorni complessivi o, in

[5] Cfr doc.5-14 fasc. caute. conv. oltre al doc. 10 relativo metodo di insegnamento "8Steps – Approch" descritto in due opere di [redacted] simultaion for negotiatin Training" e "Managmnet learning"

Firmato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
Firmato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

alternativa, due giorni e mezzo - e per la semplicità, in quanto è limitata all'apprendimento della lezione di [redacted] registrata su CD[6].

Di tutt'altro stampo risulta essere il percorso formativo del tutor di Bridge e il raffronto sul punto di cui ha riferito il teste sig. Ierardi che ha seguito entrambi i percorsi formativi (ed è stato tutor dapprima di Scotwork e in seguito, fino ad oggi, di Bridge). Il teste ha infatti spiegato che la formazione per diventare tutor di Bridge è diversa da quella ricevuta da SCOTWORK, in termini di durata e di contenuto, essendo il tema della negoziazione insegnato non solo tramite corso in aula ma con approccio di carattere consulenziale che prevede una consulenza preliminare di verifica dei problemi dei clienti ed in seguito di proposta di soluzioni specifiche: mentre l'approccio di Scotwork appare finalizzato a trasferire al discente la conoscenza di un complesso di regole per negoziare, con una formula e modalità rigide, Bridge, non parte "*dal presupposto di insegnare a fare qualcosa ma di capire quale [è] il problema sul quale è necessario effettuare un corso di negoziazione, proporre una soluzione e verificare l'esito della proposta sul problema, con il cliente dopo la formazione*"[7].

In sintesi la differenza di approccio di Bridge consiste nell'erogare un servizio consulenziale (fornendo al cliente soluzioni calibrate sulle proprie specifiche problematiche) improntando la propria offerta didattica ad una dichiarata elasticità. Nell'ambito di tale consulenza è prevista anche una parte di formazione negoziale in aula- che tuttavia rappresenta un momento in un quadro molto più ampio - nonché l'insegnamento di nozioni esorbitanti l'ambito prettamente negoziale.

- l teste ha, in effetti, confermato che la formazione prevista da Bridge Partners si articola, nell'arco di circa tre mesi continuativi, in: (i) frequenza di un corso di due settimane continuative e, a seguire, altri 20 giorni di formazione non continuativi tenuti da Bridge Partners, (ii) per l'intero periodo di tre mesi affiancamento ad [redacted] nei corsi da loro tenuti, (iii) approfondimento con specifiche letture e studi, (iv) esercitazioni pratiche sul campo per verificare quanto appreso sotto la supervisione dei signori [redacted], v) un'attività di formazione relativa a tecniche non prettamente negoziali quali il coaching, la vendita complessa e la comunicazione efficace: invero il teste ha indicato quali elementi nuovi rispetto alla formazione già ricevuta da Scotwork, la valorizzazione dell'analisi e della comprensione dei comportamenti delle persone, l'esplorazione dei bisogni della controparte negoziale che devono essere mantenuti distinti dalle richieste, la eliminazione dei concetti di influenzare e persuadere come tecniche di negoziazione (modalità che invece erano insegnate all'interno dei corsi di formazione Scotwork), la contrattazione come concetto trasversale a tutte le fasi del processo negoziale e non come un momento specifico del processo negoziale, la teoria dei giochi, l'utilizzo degli strumenti tratti da altre discipline quali la comunicazione efficace e infine la negoziazione come cooperazione condizionata.

In conclusione come il periodo di formazione del tutor di Bridge è significativamente più esteso e articolato rispetto a quello previsto da Scotwork, parallelamente anche la durata del corso erogato da Bridge alle aziende clienti, e denominato Negopro® contempla un percorso ben più lungo del lavoro in

[6] Nel CD [redacted] illustrava le slides e gli esempi che dovevano corredare le spiegazioni e quindi il metodo didattico; il tutor doveva poi dimostrare in sede di corso di formazione di aver appreso il contenuto del CD

Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

aula (pari a 3 giorni) in quanto comprende otto fasi e dura due mesi e mezzo; mentre il corso Scotwork si limita a prevedere un percorso di formazione in aula nell'arco quattro giorni o di due giorni e mezzo.

Pertanto all'esito dell'istruttoria il Tribunale reputa sia risultato confermato quanto già ritenuto nell'ordinanza di conferma del provvedimento di descrizione, che, ponendo a confronto la documentazione acquisita in sede di descrizione con quella messa a disposizione da Scotwork Ltd., avevo concluso di non poter ritenere sussistente quella contestata pedissequa riproduzione da parte di Bridge dei materiali didattici e della struttura dei corsi erogati dall'attrice.
Gli elementi rispetto ai quali si può riscontrare un contatto tra le due tipologie di metodo e corso sono limitati a somiglianze di 5 casi di esercitazione, di un modulo di preparazione dei casi, dell'analogo nome di 3 fasi della negoziazione, dell'analogo modulo di *feed-back*. A fronte di tali somiglianze, tuttavia, il percorso formativo proposto da Bridge appare frutto di un approccio diverso, frutto – come osservato dal CTU – anche di materiali nuovi e originali. Sicchè, come già osservato dal giudice della cautela, non appare rilevante agli effetti della contestata contraffazione un raffronto tra singoli materiali didattici o specifici e isolati aspetti dei corsi delle contrapposte parti, dovendo invece procedersi ad un confronto globale che tenga conto dei metodi di conduzione, della strutturazione dei corsi della globalità dei materiali e dei contenuti trasmessi.
L'insussistenza della contraffazione assorbe altresì la valutazione dell'insussistenza della concorrenza sleale contestata ai convenuti con riguardo all'uso del corso e dei suoi materiali anche sotto il profilo della concorrenza c.d. parassitaria: secondo l'attrice i convenuti, approfittando delle competenze e dei materiali acquisiti negli anni in cui hanno erogato il corso Scotwork, avrebbero realizzato un corso sostanzialmente identico senza sostenerne i costi, le attività di ricerca e sviluppo e senza necessità di costruire una rete di relazioni (essendo già accreditati presso il pubblico di riferimento); in realtà sebbene in astratto tale illecito prescinda dalla violazione dei diritti d'autore e dalla confondibilità tra le due tipologie di corso, nella specie non può comunque ritenersi sussistente un consapevole, pedissequo, sistematico e continuativo accodamento all'attività imprenditoriale di Scotwork, attesa l'impronta originale che la convenuta risulta aver impresso ai corsi, al metodo e ai materiali fin dall'inizio della propria attività e l'intento di rivolgersi ad un mercato con specifiche esigenze consulenziali e di maggiore elasticità (rispetto al corso dell'attrice) come sopra motivato.

*

2.2 Neppure risulta fondata la dedotta **violazione di segreti industriali e commerciali** che l'attrice collega all'uso da parte della convenuta delle *slides* e delle modalità di impiego dei *casi* ai sensi degli art. 98, 99 c.p.i. in quanto:
i) le *slides* in uso nei corsi, costituiscono prassi di settore e in ogni caso nella specie non sono dotate di alcun aspetto che le possa far assurgere alla soglia di uno specifico know how proteggibile come segreto industriale[8];
ii) lo stesso dicasi per i casi pratici, tanto più che quelli usati da Bridge, non sono identici né pedissequamente ripresi: invero su 8 casi esaminati dal c.t.u. solo 3 mostrano forti somiglianze con quelli di Bridge (comunque con diversa ambientazione e maggiori dettagli) mentre altri due casi presentano solo qualche analogia.

[8] Esse risultano scaricabili gratuitamente dal sito internet www.slideshare.net e corrispondono nel contenuto a pagine delle opere manualistiche e alle slides di [redacted] (doc 37 Bridge fasc. caut.)

rmato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
rmato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

Del resto, come affermato dalla teste V. S. Cazzin i tre casi che mostrano forti somiglianze (segnatamente i casi "Scuola Privata, "Centro Fitness", "Consegna a rischio") costituiscono solo esempi dei casi di norma utilizzati da Bridge per le esercitazioni in aula nell'ambito del corso ma non esauriscono la totalità di quelli elaborati da Bridge né vengono sempre utilizzati: la decisione relativa a quali casi introdurre in aula è rimessa al tutor che valuta la tipologia dei partecipanti e quindi ne intercetta gli interessi (generalmente si tratta di cinque casi che vengono proposti in tre giorni di aula) e dipende anche dalla tipologia dell'azienda che ha chiesto l'attività di formazione.
Anche il teste G. Ierardi ha precisato che, nello svolgimento del proprio lavoro, utilizza una dozzina di casi ma sa che ne esistono altri e che, comunque, i casi non costituiscono un elemento strutturale tipizzato del corso, nel senso che sono solamente degli esempi che di volta in volta vengono utilizzati in ragione delle specifiche necessità che emergono con il cliente (e quindi non sono l'elemento caratterizzante del corso ma strumenti per far emergere le dinamiche sulle quali poi si lavora). Inoltre ha confermato che i tre casi indicati vengono utilizzati in aula saltuariamente, a seconda delle esigenze del corso, e a rotazione con tutti gli altri casi di cui si avvale Bridge Partners.

*

3. La concorrenza sleale per appropriazione di pregi e per sviamento di clientela tramite indebito utilizzo della banca dati.

Parte attrice qualifica come condotta anticoncorrenziale per appropriazione di pregi l'utilizzo quali testimonial del corso di Bridge[9] Paolo Melloni di Jhonson e Alessandra Raimoldi di Sony che avrebbero, invece, frequentato i corsi in regime di licenza con l'attrice, nonché l'uso nella pagina Linkedin del nome "società per la tutela delle Alci" attesa l'emblematicità che l'alce riveste per i corsi Scotwork .
In proposito si osserva che la stessa attrice ammette, in sede di atto introduttivo, che "*è verosimile ritenere che le società cui i signori Melloni e Raimondi fanno capo siano oggi clienti di Bridge Partners*: *diversamente il datore di lavoro avrebbe negato l'autorizzazione all'utilizzo quale testimonial degli stessi*" con ciò implicitamente riconoscendo che è verosimile che i signori in questione abbiano frequentato i corsi Bridge che, quindi, nell'utilizzarli come testimonial della propria attività non si appropria di alcun pregio dell'attrice; quanto all'utilizzo di una pagina LinkedIn per la promozione dei corsi di Bridge Partners denominata "Società per la tutela delle Alci", (protrattosi in tesi anche dopo l'interruzione dei rapporti tra i convenuti e Scotwork), si osserva che il gruppo chiuso "Bridge – Società per la tutela delle Alci", creato nel novembre 2008, quando la convenuta società ancora collaborava con Scotwork, venne poi sostituito dal gruppo "Save the old Lady" (doc. 25 conv.) e risulta quindi da tempo dismesso; il che rende inconsistente la portata lesiva del presunto atto di concorrenza illecita contestato.

Con riferimento alla concorrenza sleale ex art. 2598 n. 3 per sviamento della clientela attraverso la violazione della presunta banca dati di Scotwork Partnership, si osserva che all'esito dell'istruttoria e in base ai documenti versati in atti non risulta provato che sia mai esistita né sia stata "consegnata" alcuna banca dati o *database*, intesa come raccolta strutturata di dati e informazioni relativi ad aziende multinazionali già clienti Scotwork (che non operava in Italia), meritevole di tutela, in ragione dei requisiti di originalità e creatività, ai sensi dell'art. 102 L.A. (come modificato in attuazione della

[9] Indicazione comparsa sul sito internet www.negoziazione.org e/o sulla newsletter di Bridge Partners nonché sul sito internet www.slideshere.net

ato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
ato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

direttiva 96/9/CEE[10]) né che a questa banca dati [redacted] o [redacted] o Brdige Partners abbiano mai attinto o anche solo potuto attingere; d'altronde non sembra poter assurgere a tale qualifica (e poter accedere alla relativa tutela) la mera lista dei clienti che furono acquisiti per opera diretta e autonoma dei signori [redacted] e [redacted] in forza della loro attività professionale e commerciale.

Gli *agreemnet* sul punto non sono chiari: se da un lato è pacifico che non sia stata consegnata alcuna "banca dati", dall'altro non è chiaro se i due Grantee fossero tenuti a crearne una (con peculiari caratteristiche) o se (come sembra) qualora ne avessero creato una con determinate caratteristiche (presupposto di tutelabilità) questa sarebbe stata di proprietà di Scotwork; ciò che è certo è che nel corso del rapporto Scotwork non chiese mai conto di una siffatta "banca dati" e che Bridge si è rifiutata di consegnare quella che riteneva una lista di clienti frutto della propria attività sul campo, essendo pacifico in causa che mai ai signori [redacted] e [redacted] quando operavano in costanza di rapporto con Scotwork, sia stata offerta la possibilità di attingere a dati riservati afferente alla clientela internazionale Scotwork, da usare quale referenza per contattare le filiali italiane delle società clienti a livello internazionale e in generale per proporre i corsi di formazione; né i doc. 72, 86 e 88 di parte attrice provano che esistesse al 2009 un database ulteriore rispetto alla mera lista dei clienti progressivamente acquisiti dai signori [redacted] e [redacted] che contenesse dati ulteriori rispetto a quelli di pubblico dominio.

Peraltro vale osservare che in questo contesto neppure pare sussistere una violazione ex art. 102-bis L.A. dei diritti che spetterebbero alla odierna attrice Scotwork Ltd in ragione di una trasmissione dei diritti connessi sulla presunta baca dati della Scotwork Partnership in quanto società che ha costituito la banca dati dei clienti italiani: non esiste infatti – come detto - prova alcuna che Scotwork abbia sostenuto investimenti né tantomeno che abbia impiegato tempo o lavoro per la creazione di una siffatta banca dati che fosse poi stata implementata dall'apporto di [redacted] e [redacted]

Del resto risulta insussistente, altresì, una condotta anticoncorrenziale di Bridge Prtners s.r.l. (in concorso con i convenuti [redacted] e [redacted] per sviamento di clientela in quanto: i) Scotwork Partnership , una volta cessata la collaborazione con i signori [redacted] e [redacted] che operavano attraverso la filiale italiana Scotwork, <u>è rimasta assente dal mercato italiano per tre anni prima di costituire una nuova Scotwork Italia srl,</u> fatto questo pacifico, e certo nulla impediva a Bridge Partner di operare in Italia sul mercato della consulenza nella materia di negoziazione in concorrenza con Scotwork con la propria proposta formativa; tanto più che Scotwork ha atteso cinque anni dalla cessazione dei rapporti tra le parti prima di attivarsi con provvedimenti inibitori e risarcitori; ii) la società concorrente <u>in Italia è la Scotwork Italia S.r.l.</u> sicchè non si comprende in ragione di quale tiolo Scotwork Limited agisca onde far valere danni che risulterebbero subiti da una società terza; il che fa ritenere sotto profilo l'attrice carente di legittimazione attiva, prima e a prescindere dalle ulteriori considerazioni difensive (pur fondate) che essa non ha dimostrato né quali società già proprie clienti, sarebbero state sviate, né quali danni avrebbe subito almeno in termini di riduzione del fatturato o delle vendite del " corso".

[10] La direttiva presuppone come condizione di tutela che "la banca dati sia una raccolta di opere, dati o altri elementi indipendenti sistematicamente o metodicamente disposti e individualmente accessibili grazie a mezzi elettronici o in altro modo" (art. 1; Direttiva 96/9/CEE)"

nato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
nato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

In conclusione: la domanda di Scotwork va respinta per carenza di legittimazione quanto alla violazione degli IP agreement e quanto alla concorrenza sleale per sviamento di clientela; per infondatezza quanto alla violazione della proprietà intellettuale e alla concorrenza sleale parassitaria o per appropriazione di pregi

*

4. Le domande riconvenzionali.

In relazione alle domande svolte in via riconvenzionale dai convenuti si osserva:

a) la domanda di accertamento di truffa ad opera di [redacted] (per la quale Bridge Prtenrs s.r.l è comunque priva di legitimazione passiva non avendo avuto parte nei rapporti contrattauli con la Scotwork Prtnershipi o con il sig [redacted] intrattenuti solo dai convenuti persone fisiche come risulta dalle stessa allegazione di parte) è inammissibile non essendo il sig [redacted] parte della controversia, essendo stata correttamente respinta in assenza dei presupposti processuali la sua chiamata in limine litis;

b) la domanda di annullamento del contratto originariamente stipulato con Scotwork, per dolo dello stesso [redacted] o di declaratoria di nullità degli stessi per "difetto di causa" , cosi come quelle di condanna al risarcimento del danno contrattuale ex art. 1440 c.c. ed extracontrattuale ex art. 2043 c.c. (per la quali parimenti Bridge Prtenrs s.r.l è comunque priva di legittimazione passiva non avendo avuto parte nei rapporti contrattuali con la Scotwork Partnership) vanno respinte per carenza di legittimazione passiva della società attrice Scotwork Limited che nulla ha a che vedere con i contratti stipulati con i sig. ri [redacted] e [redacted]

c) la domanda di condanna dell'attrice al risarcimento del danno per la proposizione temeraria anche con riguardo al ricorso cautelare e dall'esecuzione della descrizione, con conseguente acquisizione di segreti commerciali e imprenditoriali di BRIDGE PARTNERS s.r.l., è infondata essendo il ricorso stato accolto e disposto con ordinanza inaudita altera parte confermata poi all'esito del contraddittorio, onde alcuna condotta temeraria o illecita acquisizione di informazione risulta compiuta dall'attrice in danno della convenuta, neppure rispetto all'instaurazione della controversia di merito (che, invero, ha visto respinta l'eccezione di carenza di legittimazione attiva sollevata dalla convenuta sin dalla fase cautelare);

d) le domande di condannare Scotowrk LTD a risarcire, il danno derivato a Bridge Partners S.r.l.. dalla diffamazione di quest'ultima presso Michelin Italiana S.P.A, e dall'avere favorito la concorrenza sleale dell'attuale SCOTWORK ITALIA s.r.l. vanno respinte perché infondate in ragione dell'assorbente considerazione che alcuna prova di danni prima ancora che della illiceità della condotta contestata è stata in proposito fornita.

   ne consegue il rigetto di ogni domanda di impartire inibitorie a Scotwork e di ordinare la pubblicazione della sentenza: sul sito www.scotowork.com per un anno, su un quotidiano italiano di rilevanza nazionale e sul FINANCIAL TIMES per un periodo non inferiore a quattro settimane e sull' HARVARD BUSINESS REVIEW per un periodo di quattro mesi, trattandosi di un mensile.

*

Spese. Stante la reciproca parziale soccombenza il Tribunale reputa sussistano giustificati motivi per compensare le spese in ragione del 50%; pertanto parte attrice va condannata a rifondere il 50% delle spese di lite in favore dei convenuti che si liquidano per l'intero in euro 6.500,00 per compensi oltre 15% su compensi per spese forfettarie CPA e Iva come per legge, per la fase cautelare; ed in euro

ato Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
ato Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483

10.000,00 oltre 15% su compensi per spese forfettarie CPA e Iva come per legge, per la fase di merito. Le spese della CTU svolta in sede cautelare e già liquidate con decreto 10.6.2014 in euro 1.809,86 oltre accessori di legge restano poste integralmente a carico di parte ricorrente/attrice come ivi disposto.

P.Q.M.

Il Tribunale di Milano, in composizione collegiale, Sezione specializzata in materia di impresa – A, respinta ogni ulteriore o diversa domanda così decide:

a) **respinge** tutte le domande proposte dall'attrice Scotwork Ltd nei confronti dei convenuti Bridge Partners s.r.l., [redacted] e [redacted] per le ragioni indicate in motivazione;

b) **respinge** tutte le domande proposte proposte in via riconvenzionale dai convenuti Bridge Partners s.r.l., [redacted] nei confronti di Scotwork ltd per le ragioni indicate in motivazione

c) **condanna** l'attrice Scotwork Ltd a rifondere in favore dei convenuti Bridge Partners s.r.l., [redacted] il 50% delle spese di lite, liquidate per l'intero in euro in euro 6.500,00 per compensi oltre 15% su compensi per spese forfettarie CPA e Iva come per legge, per la fase cautelare; ed in euro 10.000,00 oltre 15% su compensi per spese forfettarie CPA e Iva come per legge, per la fase di merito, dichiarando compensate tra le parti la restante quota di spese. Le spese della CTU svolta in sede cautelare e già liquidate con decreto 10.6.2014 in euro 1.809,86 oltre accessori di legge restano poste integralmente a carico di parte ricorrente/attrice come ivi disposto.

Milano, così deciso nella camera di consiglio del 4.5.2017

Il Giudice Relatore
dott. Alessandra Dal Moro

Il Presidente
dott. Claudio Marangoni

Da: MARANGONI CLAUDIO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c211e - Firmato Da: CARLONI STEFANO Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: 162b68
Da: DAL MORO ALESSANDRA Emesso Da: POSTECOM CA3 Serial#: c5483