

N. R.G. 4859/010



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE di MILANO

SEZIONE SPECIALIZZATA IN MATERIA DI IMPRESA

-SEZIONE A-

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

dott.ssa Marina Tavassi	Presidente
dott.ssa Paola Gandolfi	Giudice a latere
dott.ssa Alima Zana	Giudice estensore

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r. g. **4859/2010** promossa da:

ELLEGI 2 INFORMATICA S.R.L. con gli avv.ti Luca Lamberti e Federico Giaimo

ATTORE

contro

OLIVETTI S.P.A. con gli avv.ti Luca Toffoletti, Pietro Greco e Martino M. Andreoni

CONVENUTO

CONCLUSIONI

le parti hanno concluso come da fogli allegati al verbale d'udienza del 9.4.2014 di precisazione delle conclusioni, da intendersi qui integralmente richiamate

pagina 1 di 13



OGGETTO: azione di responsabilità contrattuale ed extracontrattuale a seguito dell'esercizio del diritto di recesso, concorrenza sleale, risarcimento del danno ed inibitoria. Domanda riconvenzionale di inadempimento contrattuale, risarcimento del danno, contraffazione di marchio, concorrenza sleale



Concisa esposizione delle ragioni di fatto e di diritto della decisione**1. Le vicende processuali**

Con atto di citazione notificato in data 30.11.2009 Ellegi 2 Informatica s.r.l. -società distributrice sul mercato dell'Information Technology di noti brand, con concentrazione particolare in Piemonte, Valle D'Aosta e Liguria, di seguito LG2- ha convenuto in giudizio Olivetti s.p.a. per inadempimento in relazione ad un contratto di concessione di vendita di prodotti a marchio Underwood *inter partes* concluso in data 27 aprile 1998 nonché per condotte di concorrenza sleale. Tali illeciti sarebbero stati posti in essere, i primi, durante il periodo di preavviso a seguito del recesso dal contratto esercitato da Olivetti nel mese di maggio 2009 e, i secondi, una volta cessato il rapporto. Parte attrice ha dunque invocato, previo accertamento di tali condotte, l'inibitoria ed il risarcimento del danno, oltre la condanna di controparte al ritiro della merce ancora giacente nel proprio magazzino ovvero al pagamento dell'indennizzo.

Si è costituita la convenuta, invocando il rigetto delle domande attoree e svolgendo a sua volta domanda riconvenzionale di accertamento dell'inadempimento contrattuale di controparte, di contraffazione del marchio nonché di condotte di concorrenza sleale, con conseguente risarcimento del danno ed inibitoria all'utilizzo del marchio Underwood ed alla vendita di propri prodotti.

Nel corso del giudizio, è stato dato ingresso alle prove orali richieste dalle parti ed ammesse dal giudice e, all'esito, sulle precisazioni delle conclusioni rassegnate all'udienza del 9.4.2014 la causa è stata rimessa in decisione, previa assegnazione dei termini di legge per il deposito degli scritti difensivi finali.

2. Le contestazioni di parte attrice sotto il profilo negoziale**2.1. Il contratto**

Come accennato, tra le parti è stato stipulato in data 27.4.1998 un contratto di concessione di vendita in esclusiva -per le Regioni del Piemonte, Liguria, Sardegna e Valle D'Aosta - avente ad oggetto la fornitura in esclusiva da parte della convenuta a favore dell'attrice, in

qualità di concessionaria, di registratori di cassa Olivetti e del marchio Underwood (cfr. documento n. 1 di parte attrice). E ciò ai fini della rivendita a favore di: a) esercenti il commercio al dettaglio -non grossisti per prodotti sia nuovi sia usati (cfr. punto 2.1. del contratto), b) clienti diretti utilizzatori (vendita non in esclusiva, punto 2.3.).

L'esclusiva garantita ad LG 2 era dunque limitata al corrispondente obbligo di Olivetti di non somministrare prodotti nuovi a grossisti domiciliati nel territorio di esclusiva (punto 3.1.), ferma la facoltà della convenuta di vendita -diretta o indiretta- a favore di diretti utilizzatori ovunque domiciliati (cfr. punto 3.2.).

Tale negozio, inizialmente venuto meno nel maggio 2005, per comportamento concludente delle parti è proseguito alle medesime condizioni negoziali fino al 29 maggio 2009, quando Olivetti ha esercitato il diritto di recesso concedendo a controparte il preavviso di quattro mesi contrattualmente previsto.

2.2. Le specifiche contestazioni di parte attrice in relazione al periodo di preavviso

LG 2 contesta in primo luogo una condotta inadempiente tenuta da Olivetti durante i quattro mesi di preavviso, che in questa fase le avrebbe impedito di mantenere livelli di profitto analoghi a quelli degli anni precedenti. E ciò attraverso due modalità: da un lato violando direttamente le clausole negoziali (ad esempio il patto di esclusiva) e, dall'altro, assumendo condotte contrarie alla prassi commerciale che si era consolidata tra le parti e sulla quale LG 2 faceva affidamento.

Ed in particolare parte attrice contesta alla convenuta:

1) di avere revocato ad LG 2, in qualità di accompagnatore, l'invito a partecipazione ad un viaggio Convention riservato in premio ai migliori dealer del portafoglio clienti. Tale evento era stato organizzato nel periodo di preavviso, e precisamente nel mese di giugno 2009. Secondo LG2, la propria partecipazione era stata inizialmente preannunciata nel novembre 2008 e successivamente confermata il 12.12.2008: infatti l'attrice aveva conseguito il volume di acquisti fissato dalla concedente, pari ad € 750.000,00, per poter partecipare alla Convention.

Sul punto parte convenuta ha replicato che:

a) le comunicazioni trasmesse da Olivetti sulle quali non garantivano ancora la partecipazione di LG2 alla Convention, ma ribadivano la necessità di raggiungere gli obiettivi di fatturato prefissati (cfr. doc 2 di parte convenuta);

b) LG 2 non aveva raggiunto tali obiettivi (docc. 3 e 4 di parte convenuta).

Sulla questione vanno richiamate le considerazioni espresse da questo Tribunale in un caso del tutto analogo, ove è stato precisato che *"la politica commerciale premiale di Olivetti nei confronti dei rivenditori (...) non sembra poter fondare alcun diritto del distributore"* (Trib. Milano, ord. 15.2.2010, doc. 5 parte convenuta); ed in effetti anche nel caso di specie l'esame del testo negoziale consente di affermare che Olivetti non aveva assunto alcun obbligo a riguardo. Dunque nessuna violazione contrattuale può ritenersi essere stata posta in essere.

Inoltre, anche volendo ritenere che l'esclusione abbia inciso su di un legittimo affidamento maturato dall'attrice in virtù della prassi commerciale consolidatasi tra le parti negli anni precedenti, LG2 non può comunque lamentare alcun nocumento dalla mancata partecipazione alla citata Convention, considerato che da lì a breve non sarebbe più stata parte della rete commerciale di Olivetti (cfr. sul punto, per un caso del tutto analogo, la sentenza n. 3721/2013 resa dal Tribunale di Torino).

Si tratta dunque di una condotta che, proprio perché tenuta nella fase di recesso, non può considerarsi illecita, neppure sotto il profilo della violazione del principio di buona fede;

2) aver proposto ai dealer, durante il viaggio Convention, pacchetti promozionali a prezzi inferiori rispetto a quelli che LG2 poteva applicare. Sul punto, il Tribunale ritiene che tale condotta rientri nella normale e legittima dinamica imprenditoriale di Olivetti, che aveva avviato la ristrutturazione della propria rete commerciale, decidendo di ridurre il numero dei distributori nel canale c.d. indiretto (e del quale LG2 faceva parte), contemporaneamente potenziando il canale di vendita diretto. Si tratta insomma di quelle condotte che nel periodo di preavviso le parti legittimamente assumono, senza ledere le prerogative negoziali dell'altro contraente, per potersi presentare al mercato alla cessazione del contratto senza contraccolpi organizzativi.



In ogni caso agli atti vi è la prova che la programmazione del nuovo prodotto veniva trasmessa anche ad LG2 (e precisamente in data 22 giugno 2009, cfr. doc. 6 di parte convenuta) e che di tale attività promozionale anche l'attrice ha approfittato, emettendo ordinativi ad Olivetti;

3) avere presentato ai dealer partecipanti alla citata Convention il programma del nuovo canale distributivo non solo per i registratori di cassa, ma anche per tutti gli altri prodotti: in effetti di tale promozione vi è riscontro agli atti, ma tali pacchetti, unitamente ai relativi moduli per effettuare ordinativi, sono stati trasmessi anche a LG2 (doc. 6 di parte convenuta), la quale ha aderito a questa iniziativa (doc. 7 e 8 di parte convenuta). Le promozioni dei prodotti Olivetti hanno dunque coinvolto l'attrice anche nel periodo di preavviso: si fa riferimento ad esempio al nuovo prodotto, "La Nettuna 250", presentata ai rivenditori ed ai distributori il 23 luglio 2009 (cfr. doc. 9 di parte convenuta) e acquistato anche dall'attrice (cfr. doc. 1 di parte convenuta);

4) avere diffuso la programmazione del nuovo canale distributivo anche ai dealer che non avevano partecipato alla Convention: ancora una volta, tale condotta rientra nel novero delle pratiche commerciali non illecite, ma dirette a consentire all'imprenditore durante il periodo di preavviso - a seguito dello scioglimento di un accordo negoziale - di riorganizzare la propria rete vendita. Analoghe considerazioni valgono per l'invito in data 8.9.2009 ai dealer - anche clienti di LG2 - a partecipare ad un incontro, tenutosi il 28.9.2009, nel quale veniva trattato l'obiettivo di sviluppare un nuovo canale di vendita. Sul punto, va preliminarmente osservato che nel segmento di mercato esaminato la fidelizzazione della clientela ha riguardo più al tipo di prodotto (e sul punto non si può trascurare la grande forza attrattiva del marchio Olivetti) piuttosto che all'identità soggettiva del distributore. Inoltre va ricordato che Olivetti si era riservata il diritto di rivendita diretta nei confronti degli utilizzatori (cfr. punto sub. 2.1.); vieppiù doveva ritenersi consentita l'attività - prodromica alla vendita - di promozione. Anche tale ultima condotta contestata rientrava dunque nella fisiologica riorganizzazione aziendale di Olivetti al quale è fisiologicamente deputato il periodo di preavviso;

5) avere emesso fatture nel mese di luglio direttamente ai dealer per il rinnovo della certificazione 2009: osserva il Tribunale che in realtà quelle riscontrate nel periodo di preavviso consistono solo in attività

promozionali, rientranti nell'ambito prerogative di Olivetti, e che non risultano compiute vendite dirette nell'area di esclusiva di LG2 ad altri grossisti domiciliati. Va ricordato che in ciò soltanto si concretava l'esclusiva garantita a LG2, essendo espressamente riservata ad Olivetti la facoltà di rivendere direttamente o indirettamente i prodotti ai clienti finali. Condotta quest'ultima non riscontrata: si veda sul punto la testimonianza resa da Rossella Mandelli, la quale ha precisato che i prodotti oggetto di trattativa durante la Convention non venivano venduti tramite il distributore e non tramite Olivetti.

Del resto, il denunciato documento cagionato all'attrice non può neppure essere desunto procedendo alla comparazione dei profitti aziendali conseguiti da LG 2 nei mesi di luglio-settembre 2009 con quelli dell'anno precedente. Come emerso nel corso dell'istruttoria, l'anno 2008 era quello di scadenza del settennio della durata della memoria fiscale di tutti i registratori di cassa installati nel 2001, anno di entrata in vigore dell'Euro: per ragioni fisiologiche, dunque, nel 2008 i registratori di cassa vennero sistematicamente cambiati dalla clientela, consentendo di perseguire un picco massimo di profitti, evidentemente non ripetibile nella frazione temporale successiva.

Insomma, quelle riscontrate nel periodo di preavviso sono tutte attività promozionali di Olivetti, rientranti nell'ambito delle proprie prerogative negoziali e comunque non contrarie agli obblighi di collaborazione ai quali sono tenute le parti anche nella fase esecutiva degli accordi negoziali: tali obblighi sopravvivono evidentemente altresì durante il periodo di preavviso, per sua natura deputato -fermo il rispetto degli obblighi negoziali- a consentire ai contraenti di riorganizzare la propria attività senza eccessivi contraccolpi negativi, una volta venuto meno il negozio.

Le censure di inadempimento negoziale sono dunque infondate.

2.3. Quanto alle scorte di magazzino: le domande di ritiro della merce di LG2 e di concorrenza sleale da parte di Olivetti

Le parti hanno mosso contestazioni reciproche in relazione alle giacenze di magazzino: parte attrice lamenta il mancato ritiro da parte della concedente dei prodotti rimasti invenduti al termine del periodo di preavviso.

Parte convenuta a sua volta ha lamentato la distribuzione non autorizzata di controparte delle res litigiose successivamente alla scadenza delle contratto; con conseguente violazione dei propri diritti di privativa dei quali ha invocato l'inibitoria ed il risarcimento del danno.

Occorre considerare sul punto che:

- sovente nel contratto di licenza di beni della proprietà intellettuale o industriale viene prevista una pattuizione sulle modalità di smaltimento delle giacenze di magazzino di res prodotte dal licenziatario in costanza di rapporto ma rimaste invendute alla data della sua cessazione; tale regolamentazione, di volta in volta, si può concretare nell'opzione di riacquisto dei beni ad un certo prezzo da parte del licenziante, ovvero nella facoltà (a determinate di condizioni temporali, di prezzo di vendita e per certi quantitativi) dell'ex licenziatario di smaltire le scorte ecc (sell off), ovvero ancora nella distribuzione previo indennizzo al licenziatario;

-ove invece, come nel caso in esame, la destinazione delle res rimaste invendute non sia stata negoziata, alla data di cessazione del negozio il licenziatario non vanta più alcun titolo per poterle lecitamente commercializzare. E ciò a meno di non ritenere operante, secondo un certo indirizzo, l'integrazione prevista dall' art.1340 c.c. e l'integrazione secondo buona fede, qualificando la regolamentazione quale uso contrattuale. Con la conseguenza che, anche ove non previsto, il licenziatario nel periodo immediatamente successivo alla scadenza del contratto potrebbe smaltire le giacenze.

Nel caso in esame il contratto sottoscritto tra le parti è privo di una clausola che disciplini il periodo di sell off.

Dai documenti versati è emerso che l'attrice ha continuato ad approvvigionarsi dei prodotti di controparte anche successivamente al recesso esercitato da Olivetti nel maggio 2009: la difesa della convenuta ha invero depositato copie di fatture dalla stessa emesse a carico di parte attrice relativi ad ordini per € 85.00,00 effettuati per registratori di cassa, accessori e pezzi di ricambio nell'arco temporale compreso tra i mesi di giugno-settembre 2009.

Osserva tuttavia il Collegio che:



-parte attrice ha allegato che gran parte degli acquisti era destinata a gestire le vendite quotidiane ed ad adempiere agli obblighi contrattuali di garanzia (di cui all'art. 8 del contratto) e di assistenza (art. 9 del contratto stesso). Tale circostanza in effetti risponde alla logica del mercato della distribuzione, non essendo esigibile, dalla dichiarazione di recesso, la cessazione da parte della licenziataria di ogni tipo di approvvigionamento, sì da impedirle di garantire alla propria clientela i servizi accessori- quali appunto quelli di assistenza- ai quali era tenuta;

- d'altro lato regole di prudenza avrebbero dovuto consigliare di sospendere o comunque ridurre le forniture e smaltire *medio tempore* le giacenze, essendo il rapporto con Olivetti ormai prossimo alla scadenza. Parte attrice si è dunque assunta il rischio di continuare ad acquistare prodotti Olivetti anche oggetto di nuove iniziative promozionali (si fa riferimento ad esempio ai prodotti Nettuna), senza nel frattempo ricercare valide alternative sul mercato, individuando ad esempio altri partner. E parte del volume degli approvvigionamenti effettuati da LG2 nel periodo di preavviso non pare rispondere all'esigenza di ridurre gli acquisti al fine di smaltire progressivamente le scorte.

In un'ottica di collaborazione e di comportamento in buona fede anche attraverso lo strumento di cui all'art. 1340 c.c., Olivetti avrebbe dovuto farsi carico quantomeno di una parte delle scorte di magazzino al momento della cessazione del rapporto.

Appare dunque ragionevole in via equitativa accogliere solo in parte la domanda di LG 2, limitando l'indennizzo per le giacenze di magazzino alla somma di € 15.000,00, oltre interessi legali dalla pronuncia al saldo.

Le domande di concorrenza sleale svolte da parte attrice

3.1. Quanto allo sviamento di un dipendente

Un'autonoma contestazione di parte attrice afferisce ad una condotta di concorrenza sleale concretatasi nello storno di un dipendente- Sergio Brusca, responsabile delle vendite dei prodotti litigiosi presso LG2 - assunto dalla convenuta sin dal 9.9.2009 e presentato da Olivetti in data 28.9.2009 come proprio funzionario addetto alle vendite del Piemonte.

Dall'istruttoria è in effetti emerso che l'ex dipendente si occupava proprio della vendita ai clienti LG 2 dei registratori di cassa, trattando

anche il prezzo (cfr. testimonianza resa da Riccardo Drai) è stato illecito, confermato che lo stesso aveva accesso ai database dei nominativi dei clienti di LG2 (cfr. testimonianza resa dallo stesso Brusca).

Ritiene tuttavia il Tribunale che non vi sia prova nel caso in esame che lo storno -si badi, di un solo dipendente- abbia superato la soglia della liceità.

In primo luogo va osservato che lo storno illecito normalmente afferisce allo spostamento di più soggetti da un imprenditore ad un altro, mentre la sottrazione di un solo dipendente, come nel caso in esame, è considerato elemento per lo più inidoneo a predicare la contrarietà alla legge.

A ciò si aggiunga che qui manca la prova che sia stata messa a rischio la continuità aziendale di Lg2 nella sua capacità competitiva, ovvero che lo sviamento abbia provocato alterazioni oltre la soglia di quanto possa essere ragionevolmente previsto, ovvero ancora che la condotta si sia accompagnata ad ulteriori profili illeciti, quali ad esempio, come a breve, la sottrazione di informazioni riservate o la violazione delle disposizioni giuslavoristiche.

Né infine vi è prova qui del requisito dell'*animus nocendi*, secondo l'orientamento prevalente requisito autonomo e imprescindibile dello storno illecito.

Anche tale doglianza va dunque disattesa.

3.2.Lo sviamento di clientela attraverso la sottrazione di informazioni riservate

Anche l'ulteriore doglianza di concorrenza sleale relativa allo storno della clientela da parte di Olivetti attraverso la ritenuta sottrazione di informazioni riservate -utilizzando quale veicolo Sergio Brusca- è infondata.

E ciò per una pluralità di ragioni:

a) le specifiche informazioni ritenute sottratte -ed in particolare i nominativi dei clienti ed il valore dei loro acquisti- erano per lo più già in possesso di Olivetti la quale, come accennato, nelle Convention premiava i migliori clienti dei propri distributori con politiche premiali;

b) la clientela nel settore di riferimento (si tratta di operatori di mercato che utilizzano registratori fiscali di cassa) per sua stessa natura



non sembra potere garantire un alto grado di fidelizzazione rispetto al solo profilo soggettivo del fornitore né tantomeno del referente interno dell'azienda fornitrice. La clientela sembra per lo più sensibile alla qualità del prodotto, veicolata dal marchio offerto: e qui non si può dimenticare la grande forza attrattiva del marchio Olivetti;

c) i rapporti con la clientela nel segmento di mercato in esame non sembrano modularsi attraverso rapporti negoziali a tempo indeterminato ma attraverso singoli acquisti.

Dunque alla luce di tali elementi la considerazione che un ex dipendente segua presso un concorrente un cliente in precedenza conosciuto presso l'ex datore (fatto noto) non è sufficiente ad inferire in modo univoco e con sufficiente contiguità logica- che la presenza del dipendente transitato abbia avuto un ruolo attivo nell'acquisizione del cliente stesso (fatto ignoto).

Il quadro probatorio non appare univocamente comprovante l'assunto sul quale si fonda la sua domanda di tutela, ovvero che Olivetti -attraverso il nuovo dipendente- abbia illecitamente conseguito i propri segreti aziendali sviando in tal guisa la clientela. Lo spostamento lamentato è stato determinato dunque non dal passaggio di informazioni illecite attraverso Sergio Brusca, ma dalla forza attrattiva dei prodotti Olivetti.

4. La domanda riconvenzionale della convenuta

Parte convenuta ha lamentato in via riconvenzionale da parte dell'attrice l'utilizzo non autorizzato del marchio Underwood dopo il 1 ottobre 2009, ossia scaduto il termine di preavviso. Tale doglianza troverebbe un conforto documentale (cfr. volantini di LG2, che promuovono una vendita nel mese di maggio 2012, cfr doc. 12 di parte convenuta): la condotta è stata riconosciuta da parte attrice, la quale ha tuttavia precisato che si trattava di scorte di magazzino rimaste in giacenza.

LG2 ha del resto eccepito- e la circostanza non è stata contestata da controparte- di avere eliminato sin dal 1.10.2009 il riferimento al marchio Underwood dalle insegne presso la propria sede legale ed operativa, sulla carta intestata e sulla propria home page del sito internet www.ellegi2.com.

Dunque l'unico comportamento da sottoporre al vaglio del Tribunale afferisce all'offerta al mercato della merce in giacenza: le modalità di

tale condotta non sembrano tuttavia esorbitare rispetto alle scorte, così come sopra ricordato.

Le modalità redazionali del volantino litigioso confortano tale tesi: in esso si specifica che si tratta di ultimi pezzi disponibili di uno "stock Underwood in esaurimento" (doc. 12 di parte convenuta).

La condotta così descritta non appare dunque da sola idonea a disorientare la rete vendita ufficiale di Olivetti. E l'unica prova orale raccolta sul punto a favore della convenuta (cfr. la testimonianza resa da Gaetano Lo Bue, socio della società ACS Informativa; cfr. la deposizione resa da Gabriele Franzin, il quale ha dichiarato di non ricordare la circostanza) non appare da sola sufficiente a smentire tale conclusione.

Non risulta neppure che LG 2 si sia ulteriormente fregiata, dopo la scadenza del periodo di preavviso, della qualifica di distributore della Olivetti (cfr. sul punto, Trib. Torino, sentenza n. 3721/2013, cit.).

La censura va dunque rigettata.

5. la domanda di lite temeraria svolta dall'attrice

Non sussistono i presupposti per dare ingresso alla pronuncia ex art. 96 c.p.c. a carico di parte convenuta, considerato che con la domanda riconvenzionale è stato lamentato un fatto vero- lo smaltimento delle scorte successivamente alla cessazione del contratto- sulla cui connotazione lecita o illecita si riscontrano diversi orientamenti giurisprudenziali: è dunque esclusa l'abusiva introduzione della relativa domanda da parte di Olivetti, non sussistendo alcuna connotazione di mala fede.

6. Il governo delle spese

Tenuto conto che le domande di LG 2 sono accolte solo in parte, le spese di lite vengono compensate per la frazione di 3/4 e vengono poste a carico della convenuta, soccombente anche sulla domanda riconvenzionale, per il residuo 1/4. Ai fini della quantificazione, si tiene conto dell'importo effettivamente liquidato a favore di parte attrice a titolo di indennizzo, delle numerose questioni trattate e della lunga istruttoria nella quale si è articolata la controversia.



Liquidate dunque in € 12.000,00 le spese per le stesse ragioni, compensate per l'importo di € 9.000,00 e poste per il residuo, pari ad € 3.000,00, a carico della convenuta come da dispositivo.

P.Q.M.

Il Tribunale di Milano, definitivamente pronunciando sulle domande svolte da Ellegi 2 Informatica s.r.l. contro Olivetti s.p.a. con atto di citazione notificato in data 31.11.2009 nonché sulle domande riconvenzionali svolte da parte della convenuta, ogni altra e diversa domanda ed eccezione rigettata e disattesa, così provvede:

- 1) in parziale accoglimento delle domande attoree, condanna parte convenuta a corrispondere a parte attrice l'importo di € 15.000,00 a titolo di indennizzo per le scorte di magazzino, oltre interessi legali dalla pronuncia al saldo;
- 2) rigetta le ulteriori domande formulate da parte attrice per le ragioni di cui in narrativa;
- 3) rigetta la domanda riconvenzionale svolta dalla convenuta per le ragioni di cui in narrativa;
- 4) rigetta la domanda di lite temeraria svolta da parte attrice;
- 5) compensate per la frazione di 3/4 le spese di lite, condanna parte convenuta alla rifusione a favore di parte attrice del residuo 1/4, quantificato nell'importo di € 3.000,00, oltre IVA, CPA, spese generali e spese di registrazione .

Così deciso in Milano, 26 giugno 2014

Il Presidente

dott.ssa Marina Tavassi

Il Giudice estensore

dott.ssa Alima Zana

