

RG N. 9461/2012



**REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO**

**IL TRIBUNALE DI MILANO
SEZIONE SPECIALIZZATA IN MATERIA DI IMPRESA
SEZIONE A**

in persona composto dai signori magistrati:

- dott.ssa Paola GANDOLFI presidente
- dott.ssa Silvia GIANI giudice
- dott. Pierluigi PERROTTI giudice est.

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

Oggetto: concorrenza sleale.

Nella causa iscritta al numero di ruolo generale sopra riportato, promossa con atto di citazione notificato il 9.2.2012

DA

BEAUTY & BUSINESS S.P.A., quale società incorporante GTS Group s.p.a.

rappresentata e difesa dagli avv.ti Fulvio Morese e Cristiana Donizetti, come da delega a margine dell'atto di citazione del 31.1.2012, con domicilio eletto presso lo studio dei difensori, in Milano – via Cantù, 1

- ATTORE -

CONTRO

B&B GROUPS S.R.L. e B&M MARKETING NEL BENESSERE S.R.L.

rappresentate e difese dagli avv.ti Massimo Bonomi, Enzo Bonomi ed Eva Pellegrin, come da procure del 12.11.2012 in calce alla comparsa di costituzione e risposta, con domicilio eletto presso lo studio dei difensori, in Milano – viale Bianca Maria, 24

- CONVENUTI -

RG N. 9461/2012

CONCLUSIONI DELLE PARTI**per Beauty & Business s.p.a.**nel merito

- 1) accertato il compimento degli atti contestati in giudizio, inibire alle convenute la prosecuzione degli stessi, in particolare inibire loro di (i): prendere contatto con dipendenti, agenti, collaboratori dell'attrice; (ii) prendere contatto, per il tramite di ex dipendenti, ex agenti, ex collaboratori dell'attrice, con soggetti clienti di quest'ultima; (iii) qualificarsi come fabbricante, produttore, costruttore, distributore, rivenditore di apparecchiature estetiche o di qualsivoglia altro prodotto commercializzato dall'attrice; fissando a carico delle convenute, ai sensi dell'art. 614bis c.p.c., una penale di Euro 50.000 per ogni eventuale violazione o inosservanza commessa successivamente alla pubblicazione dell'emananda sentenza;
- 2) condannare le convenute, in via solidale, al risarcimento dei danni patiti e patienti dall'attrice in conseguenza delle condotte contestate; danni quantificati in Euro 3.284.000, salva la diversa valutazione da parte del Tribunale ill.mo, anche in via equitativa ex art. 2056 c.c.;
- 3) ordinare la pubblicazione dell'emananda sentenza, a cura dell'attrice e a spese delle convenute in via solidale, sulle seguenti testate (per due volte su ciascuna e a caratteri doppi del normale): *Corriere della Sera, La Repubblica, Les Nouvelles Esthetiques, Esthetitaly.*

in via istruttoria

- 4) l'ammissione dei seguenti capitoli di prova per testi, tutti formulati con la seconda memoria ex art. 183, comma 6, c.p.c.: 2) vero quanto riportato da Anna Bartolini nella dichiarazione sub doc. 5 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Anna Bartolini; 3) vero quanto riportato da Gianguido Marcucci nella dichiarazione sub doc. 6 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Gianguido Marcucci; 5) vero quanto riportato da Aurelio Menichi nella dichiarazione sub doc. 7 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Aurelio Menichi; 6) vero che Rita Ricci (titolare del centro estetico Tuinà di Lucca) nel luglio 2011 ha ordinato a Roberto Nottoli (all'epoca agente Beauty) il materiale promozionale per supportare il lancio di una nuova apparecchiatura Beauty e

RG N. 9461/2012

che tale materiale non è stato consegnato, teste Rita Ricci; 7) vero che Fabrizio Panzieri (area manager Beauty) nell'autunno 2011 si è attivato in azienda per far recapitare al centro estetico Tuinà di Lucca il materiale promozionale che era stato da quest'ultimo ordinato nell'estate precedente all'agente Roberto Nottoli, ma che non era stato consegnato, teste Fabrizio Panzieri; 17) vero quanto riportato da Claudio Manfio nell'e-mail del 15.10.2008 sub doc. 21 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Claudio Manfio; 18) vero quanto riportato da Gianguido Marcucci nella dichiarazione sub doc. 22 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Gianguido Marcucci; 19) vero quanto riportato da Walter Sacconi nell'e-mail del 29.7.2009 sub doc. 23 di parte attrice, che si rammostra al teste, teste Walter Sacconi; 20) vero che i docc. 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30 e 31 di parte attrice, che si rammostrano al teste, sono costituiti da prospetti analitici del fatturato per agente, estratti dal programma informatico su cui vengono registrate le fatture emesse dall'attrice nei confronti dei clienti seguiti dall'agente medesimo, teste Paolo Alpago; 21) vero che il doc. 33 di parte attrice, che si rammostra al teste, è costituito dal conto economico gestionale dell'attrice relativo all'esercizio 2011, teste Paolo Brambilla.

- 5) disporre tu contabile ai fini della quantificazione del lucro cessante patito dall'attrice in conseguenza degli illeciti per cui è causa;

in ogni caso

- 6) con vittoria di spese e compensi di causa.

per B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l.

nel merito

- 1) rigettare tutte le domande proposte ed avanzate nei confronti delle convenute B&B Groups srl e B&M Marketing nel Benessere s.r.l. per tutti i motivi di cui in narrativa , con ogni più ritenuta opportuna declaratoria del caso;

in via istruttoria

- 2) ammettersi prova per interpellato e testi sulle seguenti circostanze di fatto: 1. Vero che le società convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche "gruppo Baldan", operano da oltre quarant'anni nel settore estetico/benessere. 2. Vero che le convenute

RG N. 9461/2012

B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”, nel mercato dell’estetica e del benessere ricoprono una posizione di rilievo; 3. Vero che la società attrice Beauty è la principale concorrente delle convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”; 4. Vero che il signor Casalotti Alberto, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel febbraio dell’anno 2009 è passato a lavorare per Beauty; 5. Vero che il signor Della Noce Fulvio, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel marzo dell’anno 2010 è passato a lavorare per Beauty; 6. Vero che la signora Di Stefano Adele, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel gennaio dell’anno 2012 è passata a lavorare per Beauty; 7. Vero che il signor Bonazzoli Osvaldo, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel gennaio dell’anno 2009 è passato a lavorare per Beauty; 8. Vero che il signor Iccarino Salvatore, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel dicembre dell’anno 2007 è passato a lavorare per Beauty; 9. Vero che la signora Piaz Antonella, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nel gennaio dell’anno 2009 è passata a lavorare per Beauty; 10. Vero che il signor Palotto Valerio, agente di commercio della convenuta B&B Groups, nell’aprile dell’anno 2009 è passato a lavorare per Beauty; 11. Vero che il sig. Roberto Nottoli è consulente esterno delle convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”; 12. Vero che il sig. Roberto Nottoli contattava le convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”, offrendo loro la sua collaborazione precisando a quest’ultime che la risoluzione del suo rapporto con l’attrice era stata determinata dal fatto che numerosi clienti Beauty lamentavano mancanza di assistenza da parte di quest’ultima, minacciando anche di rivolgersi ad altre aziende del settore. 13. Vero che la signora Alessandra Tarlati nel luglio 2011 lamentando disservizi da parte di Beauty aveva interrotto i pagamenti nei confronti di quest’ultima respingendo altresì le ricevute bancarie. 14. Vero che le convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”, erano disinteressate ad acquisire come cliente il centro estetico della signora Alessandra Tarlati perché considerata “cattiva pagatrice”. 15. Vero che la signora Anna Bartolini nel mese di ottobre 2011 era in cattivi rapporti con Beauty per l’acquisto di un’apparecchiatura non funzionante e si rivolse alle convenute lamentando il suo malcontento verso Beauty;

RG N. 9461/2012

testi sui capitoli da 1) a 15): Luca Cucchi, Via Antica Giardini G.B. Futura – G7 interno 1 (80014) Giugliano in Campania (NA); Sergio Ticco Paronuzzi, Via Conte Ugo di Carpegna, 3 (20036) Meda (MB); Luca Corsi, Via Roma, 5 (36073) Cornedo Vicentino (VI); Roberto Nottoli, via Forabosco, 9/a (55016) Porcari (LU); 17. Vero che il sig. Bonazzoli Osvaldo dal novembre 2008 al gennaio 2009 svolgeva contemporaneamente la sua attività di agente di commercio sia per l'attrice Beauty sia per le convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan” in qualità di AREA MANAGER come da documento doc. 2) che si mostra al teste; 18. Vero che nel 2010 quando già collaboravo con la B&B Groups srl, mi contattò la signora Giuliana Locatelli dell'ufficio del personale di Beauty per offrirmi un nuovo rapporto d'agenzia; A teste sui capitoli 17) e 18): Massimo Botta, Via Tolstoj 74 – 20146 Milano; 19. Vero che Beauty era a conoscenza della circostanza che il sig. Osvaldo Bonazzoli svolgeva contemporaneamente la sua attività di agente di commercio sia per l'attrice Beauty sia per le convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan”, ed incentivava il Bonazzoli a proseguire questa “doppia” attività al fine di carpire informazioni aziendali delle convenute B&B Groups srl e B&M s.r.l., definite anche “gruppo Baldan” come da documento doc. 3) che si mostra al teste; A teste sul capitolo 19): Iolanda Marazzato, via Monte Cucco,12 (22020) Gironico (CO); Massimo Botta, Via Tolstoj 74 – 20146 Milano; 20. Vero che l'apparecchiatura acquistata dalla Estetica Line snc in data 30.8.2011 è stata venduta dalla convenuta B&B Groups srl, con l'indicazione che trattavasi di apparecchiatura dell'attrice Beauty e di apparecchiatura usata, precisamente *Radio frequenza usata mod. Beauty Chic DI.BI matr. 008*, come da documento doc. 4 che si mostra al teste; A teste sul capitolo 20): Debora Toriggia, Via Robino, 48/D (16142) Genova; 21. Vero che la dichiarazione di conformità relativa all'apparecchiatura *Radio frequenza usata mod. Beauty Chic DI.BI matr. 008*, documento 4) che si mostra al teste di cui al precedente capitolo, venne redatta per errore materiale, utilizzando la stessa modulistica usata per le apparecchiature delle convenute. A teste sul capitolo 21): Luisa Accietto c/o B&B Groups Srl Via L. Bruni, 25 (20158) Milano; 22. Vero che l'Istituto di Bellezza Estemporanea snc di Visentin E. con sede in Cassola (VI) era stato edotto dalla convenuta B&B Groups che la vasca

RG N. 9461/2012

Nausicaa era usata e non di sua produzione; A teste sul capitolo 22): Luca Corsi Via
Roma, 5 (36073) Cornedo Vicentino (VI).

in ogni caso

3) con condanna alla spese di lite come per legge.



RG N. 9461/2012

SVOLGIMENTO DEL PROCESSO E MOTIVI DELLA DECISIONE

1. Con atto di citazione notificato in data 9.2.2012 GTS Group s.p.a., poi fusasi per incorporazione in Beauty & Business s.p.a. (di seguito Beauty), conveniva in giudizio B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l..

Esponeva di essere una società leader nel settore della produzione e vendita di apparecchiature e prodotti per trattamenti estetici destinati al canale professionale. Le convenute erano sue dirette concorrenti e facevano parte del c.d. Gruppo Baldan. Un proprio agente – Roberto Nottoli, operativo nel territorio della Toscana dal 1997 – si era dimesso nell’ottobre 2011, passando al Gruppo Baldan. Nell’anno precedente alle dimissioni questi aveva già cominciato a lavorare per conto del concorrente, sottoponendo a diversi clienti proposte commerciali finalizzate all’acquisto di prodotti e tecnologie del Gruppo Baldan e diffondendo notizie false sulle politica commerciale di Beauty. Nell’arco di due anni le convenute avevano stornato altri sette agenti di Beauty, tutti collaboratori di lunga e consolidata esperienza. L’attività di reclutamento era sistematica ed estesa a tutto il territorio nazionale, era seguita da Luca Cucchi, anch’egli ex agente Beauty passato al Gruppo Baldan nell’ottobre 2008, e vedeva anche il coinvolgimento diretto del titolare del Gruppo Antonio Baldan. In particolare, vi era stata la promessa di incentivi economici in caso di fruttuosa acquisizione di clienti di Beauty. In almeno un caso B&B Groups si era indebitamente qualificata come fabbricante di apparecchiature Beauty, postdatandone la data di produzione. Da ultimo, le convenute avevano avviato una campagna di ampliamento della platea degli addetti alla vendita, mirata specificamente su studenti e disoccupati, dalle caratteristiche palesemente contrarie alle regola di correttezza professionale. Tali condotte costituivano violazione dell’art. 2598 nn. 1), 2) e 3) c.c..

Concludeva chiedendo l’accertamento degli illeciti commessi dalle convenute, con l’inibitoria, la pubblicazione della sentenza e il risarcimento di tutti i danni.

B&B Groups e B&M Marketing si costituivano con comparsa depositata il 14.11.2012.

Contestavano la ricostruzione dei fatti offerta dall’attore e l’attendibilità delle dichiarazioni scritte depositate a supporto di tali prospettazioni. Evidenziavano che nel settore vi era un’elevata mobilità dei collaboratori, tanto è vero che vi erano stati numerosi casi di esodo al contrario, con agenti del Gruppo Baldan passati a Beauty. B&M Marketing era estranea ai



RG N. 9461/2012

fatti di causa, poiché tutti gli agenti asseritamente implicati operavano solo per la B&B Groups. Quest'ultima si era inoltre qualificata come fabbricante di un prodotto Beauty per mero errore, nella fattura e nel ddt era infatti riportato in modo corretto il riferimento al marchio *Di.Bi.* dell'attore. La c.d. campagna "*regalo di Natale*" era perfettamente lecita.

Concludeva chiedendo il rigetto delle domande avversarie.

Nel corso del processo venivano sentiti come testimoni Massimo Argelli, Silvia Pescarin, Eduardo Dentale, Giovanni Andrea Pistidda, Fabrizio Panzieri, Giancarlo Ugramin, Patrizia Pavan, Adele De Stefano, Alessandra Bezzini e Gianguido Marcucci.

Esaurita l'istruzione della causa le parti precisavano le conclusioni all'udienza del 15.4.2015.

2. All'esito dell'istruttoria il Collegio ritiene che l'attore abbia fornito prova adeguata di una complessiva condotta anticoncorrenziale ascrivibile alle convenute B&B Groups e B&B Marketing, articolatasi in plurimi comportamenti connotati da indubbia contrarietà ai principi di correttezza professionale, ai sensi dell'art. 2598 n. 3) c.c..

2.1. Le prove testimoniali, in particolare, hanno dato riscontro di una precisa strategia di erosione del parco clienti di Beauty, perseguita dalle convenute a cavallo degli anni 2009 – 2010 attraverso una politica di reclutamento indirizzata solo sulla rete di agenti dell'attore, gestita in prima persona da Antonio Baldan – leader indiscusso dell'omonimo Gruppo societario – e delegata, sul piano più strettamente esecutivo, ad un ex agente Beauty – Luca Cucchi – passato già nel 2008 in organico alla B&B Groups.

Le concrete modalità di attuazione di questa ricerca mirata hanno in più occasioni travalicato i limiti della doverosa correttezza professionale.

Le deposizioni di Argelli, Pescarin e Dentale offrono un quadro esemplificativo di significato davvero univoco. I predetti testi riferiscono infatti della precisa intenzione – in taluni casi enunciata personalmente dallo stesso Baldan – delle convenute di ottenere il travaso a proprio favore di una quota consistente della clientela di Beauty attraverso l'ingaggio dei suoi agenti e la conseguente prevedibile migrazione della relativa clientela fidelizzata. Baldan o Cucchi sono arrivati ad offrire – in particolare ad Argelli e Pescarin – premi economici per ogni agente e/o cliente di Beauty che fosse poi effettivamente "passato" alle società del loro Gruppo.

RG N. 9461/2012

È palese che questo sia un incentivo del tutto improprio poiché non è collegato in alcun modo alle capacità e responsabilità professionali del futuro collaboratore, costituendo invece una promessa rivolta ad incoraggiare il fattivo contributo alla disgregazione della rete di vendita del concorrente, con connotati di indubbia scorrettezza.

Le altre testimonianze confermano la natura sistematica, pervasiva e diffusa di tale campagna di reclutamento, attuata su ampia parte del territorio nazionale (Emilia Romagna, Lombardia, Campania in particolare) e perseguita in modo continuo per almeno due anni (2009 e 2010 in particolare).

Baldan risulta essere stato il promotore di diversi incontri finalizzati alla formalizzazione di proposte lavorative indirizzate ai collaboratori di Beauty. In più di un'occasione ha formulato in prima persona tali proposte. Il coinvolgimento diretto della figura di vertice del Gruppo societario costituisce ulteriore riprova dell'esistenza di una complessiva strategia, nei termini come sopra descritti, e quindi di una condotta pianificata, non estemporanea od occasionale. Dalle visure camerali in atti (v. doc. 2 e 3 attore) risulta che Baldan sia legale rappresentante di entrambe le società convenute, con conseguente oggettiva difficoltà a ricondurne l'operato soltanto ad una di esse.

Alla luce delle considerazioni sin qui svolte, il Tribunale accerta e dichiara che le condotte sin qui esaminate e descritte costituiscono concorrenza sleale ex art. 2598 n. 3) c.c.. Ne deve essere pertanto inibita la prosecuzione, fissando una penale congrua indicata in dispositivo, con le precisazioni che seguono.

Ovviamente alle società convenute non può essere precluso il rafforzamento, quantitativo e qualitativo, della propria rete di collaboratori. È peraltro fisiologico che la ricerca di nuove risorse lavorative sia indirizzata innanzitutto su personale già esperto del settore e quindi inserito nell'organizzazione di realtà imprenditoriali concorrenti. È però al contempo necessario che siano rispettati i canoni della correttezza professionale. Il reclutamento arrembante e duraturo, mirato soprattutto o soltanto sul personale di un ben individuato concorrente, effettuato con la presentazione di incentivi economici palesemente impropri costituisce, nel suo insieme, una modalità non rispondente alle previsioni dell'art. 2598 n. 3) c.c. e quindi le società convenute dovranno astenersi dalla reiterazione futura di condotte di tale natura.

RG N. 9461/2012

2.2. Occorre esaminare l'insieme di circostanze riferite all'agente Nottoli, operativo per conto di Beauty nel territorio toscano e, per un certo tempo – secondo la prospettazione dell'attore – attivo anche nell'interesse delle convenute sul medesimo territorio e presso gli stessi clienti, sino alla formalizzazione del suo definitivo passaggio al Gruppo Baldan avvenuto ad ottobre 2011.

Le dichiarazioni scritte allegate agli atti dall'attore darebbero conto di un suo contributo alla promozione commerciale dei prodotti del Gruppo Baldan ad ottobre 2010 e a luglio 2011, con due clienti Beauty, in epoca antecedente alla formale cessazione del rapporto di agenzia con l'attore. La teste Bezzini ha reso dichiarazioni che escluderebbero invece il collegamento tra Nottoli e il Gruppo Baldan e che configurano anzi un intervento diretto di esponenti Beauty rivolto a incoraggiare la presentazione di false dichiarazioni sul punto. Il teste Marcucci ha a sua volta riferito circostanze antitetiche al racconto della Bezzini.

Sebbene il dato cronologico dell'avvenuto passaggio di Nottoli al Gruppo Baldan non sia contestato, occorre però evidenziare che non sono stati forniti riscontri documentali di sorta in ordine all'effettiva esistenza di un vincolo di esclusiva a carico di Nottoli e favore di Beauty.

La genericità delle dichiarazioni acquisite agli atti ed il contrasto insanabile tra le differenti versioni dei fatti offerte dai testimoni sentiti non consente di ritenere raggiunta una prova, in termini di sufficiente certezza, della effettiva sussistenza dei comportamenti esaminati.

2.3. B&B Groups ha riconosciuto di avere erroneamente indicato se stessa come fabbricante nella documentazione di accompagnamento relativa ad un macchinario estetico prodotto dall'attore (v. doc. 17 attore). La condotta in esame è coeva agli altri comportamenti illeciti sin qui esaminati ed assume quindi ulteriore valenza sintomatica di una più ampia strategia anticoncorrenziale attuata dalle convenute a detrimento di Beauty. Nondimeno, trattandosi di un episodio del tutto isolato e risalente, non assume autonoma rilevanza ai fini della determinazione del danno né tantomeno richiede la formalizzazione di un puntuale ordine di inibitoria.

2.4. Quanto alla campagna del Gruppo Baldan denominata “regalo di Natale”, rivolta all'ampliamento della rete di vendita attraverso un sistema di incentivi mirati a studenti e disoccupati è sufficiente rilevare che non sono state neppure allegate doglianze puntuali a supporto della ritenuta anti giuridicità. L'attore ha infatti svolto censure incentrate sul piano

RG N. 9461/2012

dell'etica, senza però configurare alcuna ipotesi di violazione di norme imperative – ad esempio in materia di regolamentazione del mercato del lavoro – ovvero di precisi crismi di correttezza, sussumibili nella previsione dell'art. 2598 n. 3) c.c..

Si deve quindi escludere ogni forma di illiceità in questa condotta delle convenute.

3. Ai fini della quantificazione del danno risarcibile, occorre in primo luogo evidenziare che il materiale probatorio riversato in atti non offre elementi di riscontro puntuali. Vi sono infatti soltanto alcuni prospetti di formazione unilaterale (v. doc. 24 e ss. attore) che darebbero conto dell'andamento dei risultati di fatturato raggiunti dagli agenti subentrati nella gestione del portafoglio clienti in precedenza gestito dai collaboratori passati al Gruppo Baldan.

Non sono stati allegati altri documenti a supporto e riprova di quanto riepilogato nei predetti schemi sintetici.

È peraltro logico supporre che l'oscillazione del volume di affari possa dipendere da una moltitudine di fattori quali, in particolare, l'andamento generale del settore, le capacità del singolo agente ovvero i risultati raggiunti da altri concorrenti, ovviamente facendo riferimento anche a soggetti diversi dalle società del Gruppo Baldan. Ferma restando la considerazione che precede sulla inadeguatezza del quadro probatorio documentale, non è quindi condivisibile l'impostazione dell'attore nella parte in cui chiede di ribaltare interamente sulle convenute tutta la perdita di fatturato riconducibile al subentro di nuovi agenti nella posizione di quelli passati al servizio delle convenute.

In difetto di precisi dati di riferimento, il Tribunale procede quindi ad una liquidazione del danno sofferto dall'attore sulla scorta di un criterio di equità, tenendo conto – in particolare – del significativo disagio imprenditoriale sofferto in conseguenza della duratura e sistematica pressione esercitata sulla propria rete di venditori, destinatari – con una tecnica di contatto a tappeto – di offerte, talvolta formulate con la promessa di incentivi economici del tutto impropri. In alcune occasioni le offerte sono state seguite dall'effettivo passaggio degli agenti alla organizzazione del concorrente, con la conseguente necessità di effettuare con prontezza le sostituzioni e di ricostituire un rapporto di fidelizzazione con i clienti delle varie zone interessate. Secondo il predetto criterio equitativo è pertanto possibile quantificare in Euro 50.000,00 il controvalore economico di tale pregiudizio, corrispondente – seppure con inevitabile approssimazione – al dispendio di tempo e di risorse occorrenti a Beauty per far

RG N. 9461/2012

fronte con tempestività e su ampie porzioni di territorio alle difficoltà cagionate dalle condotte illecite delle controparti.

L'importo liquidato si deve intendere già rivalutato e comprensivo di interessi sino alla data di pubblicazione della presente sentenza. A tale somma dovranno poi essere aggiunti gli ulteriori interessi, in misura legale, decorrenti dalla data di pubblicazione della sentenza sino al saldo effettivo.

Ai sensi dell'art. 2600 c.c., si può inoltre accogliere la domanda di pubblicazione della presente sentenza, limitatamente al dispositivo, quale ulteriore forma di riparazione del danno cagionato all'attore, rendendo nota così alla collettività la presente decisione. Tenuto conto del settore di operatività delle parti e della necessità di informare la clientela di riferimento, la pubblicazione dovrà essere eseguita sulla edizione italiana del periodico *Les Nouvelles Esthétiques*, per una sola volta, su due colonne e a caratteri doppi del normale a cura e spese delle convenute, entro trenta giorni dalla notificazione della presente sentenza, con facoltà per l'attore di provvedervi a sua cura in caso di incompleto o intempestivo adempimento da parte delle obbligate, ripetendo da queste le spese a semplice presentazione della fattura.

4. Le spese di lite seguono il criterio della soccombenza.

Visto il d.m. n. 55/2014, tenuto conto dell'oggetto della presente controversia, dell'articolata istruttoria orale resasi necessaria e, da ultimo, all'entità dell'importo effettivamente riconosciuto alla parte vittoriosa a titolo di risarcimento dei danni, si liquidano in favore di Beauty complessivi Euro 8.000,00 per compenso delle prestazioni professionali forensi ed Euro 1.200,00 per il rimborso forfettario delle spese generali, oltre Iva e Cp se e per quanto dovuti, ponendo tale importo a carico solidale di B&B Groups e B&M Marketing.

PQM

Il Tribunale di Milano, definitivamente pronunciando nella causa fra le parti di cui in epigrafe, ogni altra istanza ed eccezione disattesa:

- accerta e dichiara che B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l. hanno posto in essere condotte di concorrenza sleale contrarie ai principi di correttezza professionale a danno di GTS Group s.p.a., poi fusa per incorporazione in Beauty & Business s.p.a., come meglio specificato in motivazione;

RG N. 9461/2012

- inibisce a B&B Groups s.r.l. e a B&M Marketing nel Benessere s.r.l. la prosecuzione dello sopra indicate condotte e fissa in Euro 2.000,00 la penale dovuta per ogni violazione e per ogni giorno di ritardo nell'esecuzione del presente provvedimento;
- condanna B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l., in solido tra loro, al pagamento a titolo di risarcimento danni in favore di Beauty & Business s.p.a. dell'importo omnicomprendivo e già rivalutato di Euro 50.000,00, oltre interessi legali dalla data di pubblicazione della presente sentenza sino al pagamento effettivo;
- ordina la pubblicazione del dispositivo della presente sentenza, pubblicazione da effettuare sulla edizione italiana del periodico *Les Nouvelles Esthetiques*, per una sola volta, su due colonne e a caratteri doppi del normale, a cura e spese di B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l. entro trenta giorni dalla notificazione della presente sentenza, con facoltà per Beauty & Business s.p.a. di provvedervi a propria cura, in caso di incompleto o intempestivo adempimento da parte delle convenute, ripetendo da queste le spese dietro semplice presentazione della fattura;
- condanna B&B Groups s.r.l. e B&M Marketing nel Benessere s.r.l., in solido tra loro, al pagamento in favore di Beauty & Business s.p.a. delle spese di lite, liquidate in complessivi Euro 9.200,00, di cui Euro 8.000,00 per compenso delle prestazioni professionali forensi ed Euro 1.200,00 per il rimborso forfettario delle spese generali, oltre Iva e CP se e per quanto dovuti.

Così deciso in Milano, il 23 luglio 2015.

Il Presidente
(*dott.ssa Paola Gandolfi*)

Il giudice
(*dott. Pierluigi Perrotti*)