

Avv. Prof. GIUSEPPE BERNARDI
PATROCINANTE IN CASSAZIONE
00195 Roma, v. Monte Zebio 28 sc. A int. 6
Tel. 06.32.00.367-368 – Fax 06.32.00.374
Cod. Fisc. BRN GPP 52L01 A662C

CORTE D'APPELLO DI ROMA

Atto di citazione

Nell'interesse di: Italgasbeton s.p.a., in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Anagni (prov. di Frosinone), Via Osteria della Fontana s.n.c., rappresentata e difesa dall'Avv. Prof. Giuseppe Bernardi ed elettivamente domiciliata presso il suo studio in Roma, Via Monte Zebio n. 28 in virtù di procura a margine del presente atto

-attrice-

Nei confronti di: RDB Hebel s.p.a., in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Pontenure (provincia di Piacenza), in Via Cervellina n. 11

-convenuta-

E di: RDB s.p.a., in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Pontenure (provincia di Piacenza), in Via dell'Edilizia n. 1

-convenuta-

PREMESSO

- **che** la società attrice produce imprenditorialmente un materiale da costruzione, il calcestruzzo cellulare autoclavato [in seguito: gasbeton], secondo un processo innovativo e una miscela brevettata;

- **che** le società convenute svolgono il medesimo tipo di attività imprenditoriale;

- **che** il mercato italiano della produzione e commercializzazione di gasbeton ha un valore annuo di circa 30 milioni di euro;

- **che** la RDB Hebel s.p.a., con un fatturato annuo di circa 21 milioni di euro, occupa una posizione dominante sul suddetto mercato, pari a una quota del 70% circa;

- **che** numerosi altri indici confermano la dominanza della società convenuta sul mercato del gasbeton, ossia:

1. la società attrice, che è l'unica concorrente rimasta sul territorio italiano, con il suo fatturato annuo di 6,5 milioni di euro copre appena il 22% del suddetto mercato, laddove la restante quota dell'8% è composta da importazioni dall'estero effettuate in aree di confine da parte di imprese che non hanno stabilimenti in Italia;

2. la posizione dominante della società convenuta è persistente nel tempo, con un progressivo incremento negli ultimi cinque anni della quota di mercato;

3. la società convenuta fa parte di un gruppo, quale RDB, che pubblicamente dimostra piena consapevolezza della propria potenza economica, detiene posizioni di mercato assai consistenti negli altri mercati collegati in cui opera e ha recentemente comunicato alla stampa di voler procedere ad acquisizioni di imprese concorrenti per rafforzarsi ulteriormente, sottolineando in particolare di avere ampie disponibilità di cassa a tale scopo;

- **che** le società convenute, congiuntamente ovvero separatamente, hanno abusato in modo sistematico della loro posizione dominante sul mercato, compiendo atti contrari ai principî della correttezza imprenditoriale e privi di qualsiasi razionalità economica intrinseca, al solo fine di estromettere la società attrice dal mercato rilevante;

- **che** i comportamenti di cui alla premessa precedente sono consistiti in particolare: 1. nella divulgazione di notizie commerciali false a discredito della società attrice; 2. nello storno di dipendenti della società attrice; 3. nell'acquisizione di informazioni riservate da parte di dipendenti della società attrice; 4. nella concessione di sconti sui prezzi con effetti discriminatori ed escludenti nei confronti della società attrice;

- **che** le società convenute, qualora riuscissero nel loro intento di estromettere la società attrice dal mercato, resterebbero gli unici operatori-produttori di gasbeton sul territorio nazionale;

- **che**, con provvedimento notificato il 20 dicembre 2005, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato [in seguito, AGCM] ha pertanto deciso di avviare un'istruttoria nei confronti di RDB Hebel s.p.a. ed RDB s.p.a. per accertare se le condotte poste in essere da tali società, congiuntamente ovvero individualmente, integrino un abuso di posizione dominante ai sensi dell'art. 3 della l. n. 287/1990;

-**che** l'indagine intrapresa dall'AGCM non ha peraltro natura giurisdizionale e non integra pertanto i presupposti previsti dall'art. 295 c.p.c. per la sospensione del presente giudizio;

-**che** la colpevolezza delle società convenute è evidente nei loro stessi comportamenti ed è comunque presunta ai sensi dell'art. 2600, 3° comma, c.c.;

-**che** le società convenute sono obbligate pertanto al risarcimento del danno cagionato alla società attrice mediante l'abuso di posizione dominante sul mercato, ai sensi dell'art. 33, l. n. 287/1990;

-**che** il danno emergente cagionato alla società attrice è equivalente alla

quota di mercato che le è stata sottratta a causa dell'abusivo comportamento di controparte;

-che il lucro cessante cagionato alla società attrice è equivalente alla quota di mercato ulteriore nella quale essa avrebbe potuto espandersi in mancanza dell'abusivo comportamento di controparte.

DIRITTO

I. Sulla posizione dominante delle società convenute sul mercato nazionale di gasbeton. Come rilevato dall'AGCM nel provvedimento assunto nell'adunanza del 14 dicembre 2005 (**doc. 1**, p. 7), la RDB Hebel s.p.a. copre una quota di almeno il 70% del mercato di gasbeton, con un fatturato annuo di circa 21 milioni di euro. Ne consegue che essa occupa una posizione dominante su tale mercato ai sensi e per gli effetti dell'art. 3, l. n. 287/1990.

Secondo la giurisprudenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee, infatti, una quota compresa tra il 70% e l'80% del mercato rilevante individua univocamente una posizione dominante. Peraltro, sempre secondo la medesima giurisprudenza, una quota superiore al 50% è già indicativa di una posizione dominante, a meno che non sussistano circostanze eccezionali in senso contrario (Akzo Chemie BC c. Commissione, causa 62/86, 3 luglio 1991, in Racc., 1991, I, 3359, nonché Trib. di Primo Grado, Irish Sugar c. Commissione, causa T-228/97, 7 ottobre 1999, in Racc. 1999, II, 2969).

Per mero scrupolo difensivo, si rileva che nel caso di specie non soltanto non sussistono circostanze eccezionali in senso contrario, ma si rinven-
no al contrario molteplici indici specifici di dominanza delle società con-

venute sul mercato di riferimento.

In particolare, l'unico concorrente diretto delle società convenute che sia rimasto presente sul territorio italiano è la società attrice, la quale detiene una quota di appena il 22%: come accertato dall'AGCM nel provvedimento assunto nell'adunanza del 14 dicembre 2005 (**doc. 1**, p. 7), il restante 8% è composto da importazioni dall'estero effettuate in aree di confine da parte di imprese che non hanno stabilimenti in Italia.

Ancora, come accertato dall'AGCM nel provvedimento assunto nell'adunanza del 14 dicembre 2005 (**doc. 1**, p. 7), la posizione dominante della RDB Hebel s.p.a. è stabile nel tempo, e si è anzi verificato negli ultimi cinque anni un costante aumento della sua quota di mercato.

La medesima società ha peraltro reso nota a mezzo della stampa l'intenzione di voler procedere all'acquisizioni di imprese concorrenti, per rafforzarsi ulteriormente. Essa è inoltre avvantaggiata dalla significativa integrazione commerciale all'interno del gruppo RDB, il quale è in grado di offrire una gamma assai ampia di prodotti per l'edilizia: è evidente che le società che ne fanno parte godono così di un significativo vantaggio sulle imprese concorrenti, poiché gli acquirenti, al fine di ridurre i costi transattivi, preferiscono trattare con un'unica controparte, anziché rivolgersi a più venditori distinti.

Al riguardo, nel provvedimento assunto nell'adunanza del 14 dicembre 2005 (**doc. 1**, p. 7), l'AGCM ha potuto constatare che i rapporti tra RDB Hebel s.p.a. e RDB s.p.a. risultano tanto stretti, da indurre alla conclusione non soltanto che la controllante conosca perfettamente le condotte commerciali e operative della controllata, ma anche che ne sia direttamente re-

sponsabile in un'ottica di gruppo.

Al riguardo si osserva che, secondo il più consolidato orientamento dell'AGCM, la posizione dominante si valuta con riferimento al comportamento dell'intero gruppo di società cui l'impresa appartiene (decisione n. 1777, *A.I.S./A.T.I./Italkali*, in *Boll.* 6-7/94; decisione n. 2793, *Tekal/Italcementi*, in *Boll.* 6/95).

La peculiare potenza economica della RDB Hebel s.p.a., e più in generale del gruppo RDB, è rafforzata infine dalla significativa partecipazione nel suo capitale azionario del gruppo tedesco Haniel, il quale è *leader* mondiale nella produzione di gasbeton.

Il gruppo RDB sta inoltre sostenendo un'ampia e mirata campagna pubblicitaria per lo sviluppo dell'impiego del gasbeton nell'edilizia, come dimostra, fra l'altro, la realizzazione di un apposito sito Internet avente il nome di dominio www.gasbeton.it.

Non vi è conclusivamente alcun dubbio sul fatto che le società convenute detengono una posizione dominante sul mercato nazionale del suddetto prodotto.

II. Sull'abuso di posizione dominante da parte delle società convenute mediante il ribasso sistematico dei prezzi con effetti discriminatori ed escludenti. Le società convenute hanno adottato una politica estremamente aggressiva dei prezzi di vendita del gasbeton, la quale tuttavia non ha alcuna oggettiva razionalità economica, ma è mirata esclusivamente a provocare un irreparabile squilibrio delle condizioni economico-finanziarie della società attrice.

Al riguardo si deve considerare che le offerte al ribasso delle società convenute sono mirate esclusivamente ai clienti attuali della società attrice in tutta Italia e si concentrano nel territorio della regione Lazio, in cui ha sede lo stabilimento di produzione della stessa società attrice. Si deve altresì considerare che il sistematico ribasso di prezzo che caratterizza tali offerte non è razionalmente spiegabile se non alla luce dell'effetto escludente che esso produce ai danni della società attrice. È significativo che valutazioni analoghe si rinvenivano nelle dichiarazioni rese dall'Ing. Konrad Martiny al Dott. Arnaudo durante l'ispezione dell'AGCM presso la Greisel Italia s.r.l. (doc. 2).

Al riguardo si rileva che, secondo l'orientamento più consolidato dell'AGCM, costituiscono un abuso di posizione dominante ai sensi delle lett. b) e c) dell'art. 3, l. n. 287/1990, gli sconti che determinano effetti discriminatori (decisione n. 8065, *Fremura-Assologistica/FS*, in *Boll.* 8/00; decisione n. 7978, *Internet Providers/Telecom*, in *Boll.* 4/00) e/o effetti escludenti (decisione n. 2793, *Tekal/Italcementi*, in *Boll.* 6/95; decisione n. 7804, *Pepsico/Coca Cola*, in *Boll.* 49/99). È altresì contraria alla medesima disposizione legislativa la fissazione di soglie minime di fatturato per beneficiare di condizioni contrattuali particolari prive di oggettiva giustificazione (decisione n. 5446, *Infocamere/Cerved*, in *Boll.*, 45/97).

In alcuni casi specifici l'offerta di un consistente ribasso rispetto al prezzo di mercato, ivi compreso quello normalmente offerto dalle società convenute, è stata effettuata addirittura nei confronti di clienti che avevano appena ordinato la consegna di nuova merce alla società attrice, affinché essi desistessero dall'acquisto e lo effettuassero invece dalle stesse società con-

venute.

Un episodio del genere è avvenuto nel 2003 nei confronti della società SVEC di Padova, la quale, dopo aver effettuato un ingente ordinativo di gasbeton alla società attrice, lo ha poi disdetto con un pretesto. Com'è stato accertato dal rappresentante di zona, Dott. Luca Betetto, e poi dall'amministratore unico della società attrice, ciò era avvenuto appunto a seguito dell'intervento della RDB Hebel s.p.a., la quale aveva offerto alla suddetta società un ulteriore ribasso di prezzo.

Un ulteriore episodio del genere è avvenuto nel settembre 2005 nei confronti della società Gromoedilcomm, la quale è improvvisamente receduta dall'ingente ordinativo che aveva poco tempo prima effettuato (**doc. 3**): l'agente di zona (A.P.E. s.a.s.) ha dichiarato che ciò era accaduto a seguito dell'intervento delle società convenute (**doc. 4**), le quali, pur di sottrarre il cliente alla società attrice, avevano offerto il prodotto a un prezzo assai inferiore a quello da loro normalmente praticato, e comunque sottocosto. A seguito di tale episodio, fra l'altro, l'A.P.E. s.a.s. è receduta dal contratto d'agenzia con la società attrice (**doc. 5**), aggravando così il danno da quest'ultima subito.

Nell'estate del 2005 l'agente della zona di Bologna, Modena, Reggio Emilia e Ferrara, il Signor Pietro Sanna, è stato avvicinato da incaricati delle società convenute, i quali gli hanno chiesto di adoperarsi affinché i contratti già stipulati per la ristrutturazione dei due ospedali maggiori di Bologna fossero disdetti dai rispettivi clienti della società attrice (v. la dichiarazione sottoscritta dello stesso Sanna, **doc. 23**).

Ulteriori episodi sono stati ripetutamente documentati dagli agenti della so-

cietà attrice nelle loro comunicazioni periodiche a quest'ultima (**docc. 17, 18, 19, 22**).

Più in generale i prezzi e le altre condizioni economiche selettivamente praticate dalle società convenute al fine di acquisire clienti della società attrice risultano essere completamente fuori del mercato e privi di qualsiasi oggettiva giustificazione economica (prezzo franco destino: 50-52 €/mc; condizioni di pagamento: 180 gg.; omaggio di 1-2 bancali di prodotto).

Vi è di più: tale prezzo di vendita risulta essere largamente inferiore al costo del prodotto, cosicché le società convenute stanno ponendo in essere una vera e propria attività di *dumping*.

Si deve considerare al riguardo che, in base ai documenti acquisiti dall'AGCM nell'ispezione del 16.12.2005 (bilancio al 30.6.2005 delle società convenute, bilancio al 31.12.2004, bilancio al 31.12.2005), i costi del prodotto sostenuti dalle società convenute possono essere così stimati:

Sconto medio sotto forma di un bancale omaggio (3%)	€ 1,65
Costo di trasporto al cliente (zona Roma)	€ 7,00
Provvigione agente (5%)	€ 2,75
Costi commerciali – struttura interna (giugno 2005)	€ 1,50
Costi <i>marketing</i> – campagna pubblicitaria (giugno 2005)	€ 3,00
Costi finanziari/diversi (giugno 2005)	€ 0,40
Costi amministrativi e generali (giugno 2005)	€ 3,00
Ammortamento (giugno 2005)	€ 4,68
Costo di produzione (giugno 2005)	€ 36,75
<u>Per un totale di</u>	<u>€ 60,73</u>

Se si tiene conto degli aumenti dei costi di produzione verificatisi dal giu-

gno 2005, si deve constatare che ai clienti della società attrice le società convenute hanno offerto il prodotto sottocosto di almeno € 8,00 al metro cubo nel 2005 e di almeno € 9,00 al metro cubo nel 2006, con finalità evidentemente anticoncorrenziali.

I documenti acquisiti dall'AGCM nell'ispezione del 16.12.2005 presso la sede legale della RDB s.p.a. (**docc. 6,7**) dimostrano che il gruppo di cui tale società fa parte ha sistematicamente monitorato le forniture di merce effettuate dalla società attrice e ha programmato l'acquisizione dei clienti di quest'ultima mediante anomali ribassi del prezzo di vendita, non spiegabili in base ad alcuna altra ragione oggettiva. In altri termini la RDB s.p.a. programmava la propria politica dei prezzi di fornitura del prodotto in modo mirato e selettivo, schedando la clientela della società attrice e programmandone sistematicamente l'acquisizione mediante sconti anomali.

La somma dei metri cubi di prodotto che, alla data del 31.10.2005, la RDB s.p.a. stima di aver fornito ai propri clienti "acquisiti" mediante i suddetti ribassi anomali di prezzo (= mc 33.800) coincide significativamente con la perdita accusata dalla società attrice nel medesimo periodo.

Dai documenti acquisiti dall'AGCM nell'ispezione presso la RDB Hebel s.p.a. del 16.12.2005 si evince inoltre che gli stessi agenti commerciali della suddetta società erano incaricati di rilevare i prezzi di vendita praticati dalla società attrice ai propri clienti (**doc. 8**).

Per quanto riguarda il territorio del Lazio le società convenute offrono abitualmente a tutti coloro che sono stati o stanno per diventare clienti della società attrice prezzi inferiori a quelli praticati a qualsiasi altro loro cliente

di almento 14 €/mc, senza alcuna oggettiva giustificazione economica.

In conseguenza di tale illegittima politica dei prezzi, ad es., il gruppo di acquisto UNIREC s.coop.r.l. di Ciampino aveva recentemente rinunciato all'accordo di fornitura per l'anno 2006 nei confronti della società attrice, passando così alla clientela delle società convenute.

È peraltro significativo che le società convenute si siano peritate di compiere veri e propri atti di "spionaggio industriale" allo scopo di accertare le eventuali giacenze negative della società attrice. Fra i documenti acquisiti dall'AGCM presso la RDB Hebel s.p.a. nell'ispezione del 16.12.2005, vi è la riproduzione di un messaggio di posta elettronica del Signor Enrico Galdi al Signor Pier Giulio Pizzetti, inviato il 5.7.2005, nel quale si afferma: "Ti invio foto del piazzale Italgasbeton di Anagni scattate stamattina (05/07/2005). Come puoi constatare siamo lontani dal piazzale vuoto visto qualche mese fa! Se continueremo a monitorarlo in futuro a cadenza periodica, ne potremo trarre ogni informazione a noi utile" (sono allegate 4 fotografie in formato digitale; **doc. 9**).

Appare pertanto evidente che i comportamenti tenuti dalle società convenute costituiscono un abuso di posizione dominante sul mercato ai sensi delle lett. *b*) e *c*) dell'art. 3, l. n. 287/1990.

III. Sull'abuso di posizione dominante da parte delle società convenute mediante la diffusione di informazioni commerciali denigratorie nei riguardi della società attrice. Al fine di abusare della loro posizione dominante sul mercato le società convenute hanno sistematicamente diffuso la notizia falsa secondo cui sarebbe stato a breve dichiarato il fallimento

della società attrice ovvero quest'ultima sarebbe stata acquisita dal gruppo RDB.

In particolare tale informazione è stata sistematicamente indirizzata ai clienti attuali o potenziali della società attrice, allo scopo di farli desistere dall'intrattenere con quest'ultima rapporti commerciali.

Qualora fosse necessario fornire in giudizio la prova di tali comportamenti, la società attrice è in grado di citare come testimoni non solo numerosi suoi agenti di zona, ma anche operatori commerciali del settore. Fin d'ora si depositano i fax da loro pervenuti nel corso del tempo con la segnalazione della suddetta condotta denigratoria da parte delle società convenute **(docc. 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23)**

I comportamenti sopra descritti, che costituiscono in sé atti di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2598 c.c., rilevano altresì come abuso di posizione dominante delle società convenute.

IV. Sull'abuso di posizione dominante mediante lo storno di dipendenti della società attrice. L'abuso di posizione dominante da parte delle società convenute si è altresì realizzato mediante un progressivo storno di dipendenti nei confronti della società attrice, culminato nel luglio del 2005 con il passaggio del direttore commerciale dalla Italgasebeton s.p.a., Signor Fabio Tonucci, alla RDB Hebel s.p.a.

È quasi superfluo rilevare la concreta pericolosità commerciale di tale comportamento nei confronti della società attrice, tenuto conto che si è così tentato di deteriorare la rete di vendita e di distribuzione che costituisce una condizione essenziale perché essa possa essere competitiva sul

mercato.

La documentazione acquisita dall'AGCM nell'ispezione presso la Xella Italia s.r.l. il 16.12.2005 prova peraltro che già molto tempo prima delle sue dimissioni il Signor Fabio Tonucci forniva informazioni commerciali riservate alle società convenute, le quali si servivano sistematicamente di lui come loro informatore. Emergono inoltre altri contatti con dipendenti, ex dipendenti, della società attrice (ad es., con il Signor Anguilla) finalizzati a carpire loro informazioni commerciali riservate della società attrice. Fermo restando che lo storno di dipendenti costituisce in sé un atto di concorrenza sleale ai sensi dell'art. 2598 c.c., esso rileva altresì come abuso di posizione dominante delle società convenute.

V. Sul fine dei comportamenti compiuti dalle società convenute nell'abuso della loro posizione dominante. I comportamenti delle società convenute che sono stati sopra delineati sono senz'altro contrari ai principî di buona fede e correttezza imprenditoriale e si inseriscono in una complessa strategia finalizzata a squilibrare le condizioni economico-finanziarie della società attrice, costringendola così a cedere la propria attività e a uscire dal mercato. Ciò risulta tanto più grave se si considera che la medesima strategia è stata perseguita dalle società convenute nei confronti di tutte le altre imprese concorrenti sul mercato rilevante, le quali sono state così acquisite dalle medesime a condizioni estremamente vantaggiose.

Grazie al sistematico abuso di posizione dominante sul mercato di gasbeton, infatti, la RDB Hebel s.p.a. ha acquisito nel 2000 le attività di un'altra impresa concorrente, la Silicalcite s.p.a., rilevando l'impianto produttivo

di Volla (provincia di Napoli). A fine 2004 la RDB Hebel s.p.a. ha raggiunto un accordo commerciale con un altro produttore nazionale, la Italsiporex s.p.a., la quale ha subito cessato la propria attività e, dopo aver cambiato denominazione sociale, è stata messa in liquidazione (è significativo che, nel documento su “incremento vendite calcestruzzo cellulare”, acquisito dall’AGCM nell’ispezione del 16.12.2005 presso la sede legale della RDB s.p.a. (**doc. 10**), si dichiarò di volere la “acquisizione ‘indolore’ del mercato della stessa [la Italsiporex s.p.a.] con l’obiettivo a medio termine di acquisizione diretta”).

La società attrice è ormai l’unica impresa rimasta a garantire la concorrenza nel mercato nazionale di gasbeton, peraltro detendone una quota minima (il 22%) rispetto a quella delle società convenute (il 70%), e trovandosi pertanto in una condizione di palese inferiorità economico-imprenditoriale rispetto a esse.

L’esistenza di un preciso disegno anticoncorrenziale coerentemente perseguito dalle società convenute mediante i loro comportamenti costituisce un indizio specifico del fatto che esse hanno abusato della loro posizione dominante sul mercato (v., in generale, la decisione AGCM n. 2793, *Te-kal/Italcementi*, in *Boll.* 6/95; decisione n. 1777, *A.I.S./A.T.I./Italkali*, in *Boll.* 6-7/94; decisione n. 7804, *Pepsicola/Coca cola*, in *Boll.* 49/99).

Per quanto riguarda l’aggressiva politica dei prezzi selettivamente praticata dalle società convenute nei confronti dei clienti attuali o potenziali della società attrice, l’abuso è evidente se si considera che manca una giustificazione oggettiva per lo scostamento dai prezzi normalmente praticati dalle medesime società (v., in generale, la decisione n. 1777, *A.I.S./A.T.I./Ital-*

kali, in *Boll.* 6-7/94; la decisione n. 2662, *Telsystem/Sip*, in *Boll.* 1-2/95; la decisione n. 2854, *De Montis Catering Roma/Aeroporti di Roma*, in *Boll.* 6/95).

Che l'intento perseguito dalle società convenute sia quello di eliminare la società attrice dal mercato di riferimento è stato peraltro quasi espressamente dichiarato dall'amministratore delegato della RDB s.p.a., il Dott. Renzo Arletti. Quest'ultimo, invitato l'amministratore unico della Italga-sbeton s.p.a., Ing. Ulderico Ceccarelli, a Piacenza per un colloquio (che si è poi tenuto a Modena a causa del maltempo, il 21 febbraio 2005), gli ha infatti perentoriamente chiesto di cedere la maggioranza del capitale della medesima società, lasciando intendere che, in caso contrario, quest'ultima sarebbe stata destinata al fallimento.

VI. Sulla determinazione del danno risarcibile. Nel *leading case* relativo al risarcimento del danno cagionato mediante l'illecito *antitrust* (App. Milano, 24 dicembre 1996, *Telsystem/SIP*), sono stati chiariti dal giudice i criteri applicabili alla liquidazione tanto del danno emergente, quanto del lucro cessante.

Il risarcimento del danno emergente va commisurato alla quota virtuale di mercato di fatto aggredibile in assenza di impedimenti; quello del lucro cessante all'incremento della quota di mercato che l'impresa danneggiata avrebbe potuto conseguire nell'ambito di un sistema pienamente concorrenziale.

Nel caso di specie, l'esame della serie storica dei bilanci della società attrice consente di mettere chiaramente in evidenza che l'abuso di posizione

dominante posto in essere dalle società convenute ha determinato una brusca contrazione della quota di mercato, interrompendo così la crescita costante del fatturato che si era regolarmente verificata negli anni precedenti.

In particolare, gli esercizi precedenti all'inizio dell'abuso di posizione dominante da parte delle società convenute si sono caratterizzati per una crescita annua della quota di mercato della società attrice di circa il 10%: nel 2003, più precisamente, la società attrice ha venduto mc. 93.554 di prodotto (+10,30% rispetto al 2002) e nel 2004 mc. 102.236 (+9,30% rispetto al 2003).

Nel 2005, quando le società convenute iniziano ad abusare nella loro posizione dominante sul mercato, il prodotto venduto diminuisce improvvisamente a mc. 84.323 (-17,50% rispetto al 2004). Nel 2006 tale tendenza è confermata, con una diminuzione del prodotto venduto di mc. 6.185.

È evidente che, mancando altri fattori di verosimile efficienza causale, tale contrazione della quota di mercato, in virtù del principio della regolarità causale (v. da ultimo Cass. civ., sez. III, 15 gennaio 2003, n. 484; Cass. civ., sez. III, 21 dicembre 2001, n. 16163; Cass. civ., sez. III, 10 maggio 2000, n. 5962), costituisce una conseguenza immediata e diretta del suddetto abuso di posizione dominante.

Considerato che il prezzo medio del prodotto venduto è di € 58,46 al mc., il relativo danno può essere determinato come segue:

<u>Anno</u>	<u>Mc. mancanti</u>	<u>Danno</u>
2005	10.224	€ 597.672,00
2006	6.185	€ 361.591,00

Oltre alla contrazione della quota di mercato della società attrice, l'abuso

di posizione dominante delle società convenute ha determinato una diminuzione del prezzo unitario di vendita del prodotto di circa € 5,23. Il relativo danno può essere determinato come segue:

<u>Anno</u>	<u>Mc. venduti</u>	<u>Diminuzione del prezzo unitario</u>	<u>Danno</u>
2005	84.323	€ 5,23	€ 441.009,00

Ne consegue che il danno da lucro cessante complessivamente cagionato dalle società attrici ammonta a € 2.447.466,00 (ossia, € 597.672,00+€ 361.591,00+€ 441.009,00).

Si consideri al riguardo che quest'ultima a partire dall'ottobre 2005 ha dovuto ridurre la forza lavoro aziendale di nove unità ed è stata costretta ad avviare la pratica di cassa integrazione per 38 persone nel 2006.

Tutto ciò premesso, la società attrice in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, così come in epigrafe rappresentata e difesa,

CITA

la **RDB Hebel s.p.a.**, in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Pontenure (provincia di Piacenza), in Via Cervellina n. 11, e la **RDB s.p.a.**, in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Pontenure (provincia di Piacenza), in Via dell'Edilizia n. 1, a comparire dinanzi al Tribunale Civile di Roma, sezione e giudice istruttore designandi, nella sua nota sede di Viale Giulio Cesare n. 54/b e Via Lepanto n. 4, all'udienza del giorno **30.10.2006**, ore di rito, con invito alla convenuta a costituirsi nel termine di venti giorni prima dell'udienza indicata ai sensi e nelle forme stabilite dall'art. 166 c.p.c. e a comparire all'udienza indicata dinanzi al giudice designato ai sensi dell'art.

168-*bis* c.p.c., con l'avvertimento che la costituzione oltre i suddetti termini implica le decadenze di cui all'art. 167 c.p.c., per ivi sentire accogliere le seguenti

CONCLUSIONI

Voglia l'Eccellentissima Corte d'Appello di Roma, ogni contraria istanza ed eccezione e/o difesa respinta, così provvedere:

-condannare le società convenute al risarcimento del danno cagionato mediante l'abuso della loro posizione dominante sul mercato alla società attrice, da liquidarsi equitativamente nella somma di € 2.447.466,00 o nella somma maggiore o minore che sarà ritenuta di giustizia.

Con vittoria di spese, competenze e onorari.

Ai fini del pagamento del contributo unificato si dichiara che il valore della presente controversia è superiore a € 520.000,00.

Si offrono in comunicazione mediante deposito in cancelleria i seguenti documenti:

1. Provvedimento assunto dall'AGCM nell'adunanza del 14 dicembre 2005 (**doc. 1**);
2. Verbale dell'ispezione effettuata dall'AGCM presso la Xella Italia s.r.l. (**doc. 2**);
3. Contratti della società attrice con la Gromo edilcomm, da quest'ultima disdetti (**doc. 3**);
4. Comunicazione dell'A.P.E. s.a.s. alla società attrice del 22.9.2005 (**doc. 4**);

5. Comunicazione dell'A.P.E. s.a.s. alla società attrice del 28.9.2005 **(doc. 5)**;
6. Documenti acquisiti dall'AGCM nell'ispezione del 16 dicembre 2005 presso la sede legale della RDB s.p.a. **(docc. 6,7)**;
7. Documenti acquisiti dall'AGCM nell'ispezione del 16 dicembre 2005 presso la sede legale della RDB Hebel s.p.a. **(doc. 8)**;
8. Messaggio di posta elettronica del Signor Enrico Galdi al Signor Giulio Pizzetti del 5.7.2005, con in allegato 4 fotografie in formato digitale **(doc. 9)**;
9. Documento acquisito dall'AGCM nell'ispezione del 16 dicembre 2005 presso la sede legale della RDB s.p.a. **(doc. 10)**;
10. Bilancio della Italgasbeton s.p.a. dell'esercizio 2002 **(doc. 11)**;
11. Bilancio della Italgasbeton s.p.a. dell'esercizio 2003 **(doc. 12)**;
12. Bilancio della Italgasbeton s.p.a. dell'esercizio 2004 **(doc. 13)**;
13. Bilancio della Italgasbeton s.p.a. dell'esercizio 2005 **(doc. 14)**;
14. Dichiarazione sottoscritta della Signora Jenny Palmieri **(doc. 15)**;
15. Dichiarazione sottoscritta della Signora Palma Pro **(doc. 16)**;
16. Fax del 28.9.2005 dell'A.C. Rappresentanze s.a.s. **(doc. 17)**;
17. Fax del 30.9.2005 dell'Ala2 s.n.c. **(doc. 18)**;
18. Fax del 29.9.2005 della CDR s.a.s. **(doc. 19)**;
19. Fax del 26.9.2005 dell'E.G. rappresentanze edili **(doc. 20)**;
20. Fax del 26.9.2005 della FA.DO. s.n.c. **(doc. 21)**;
21. Fax del 30.9.2005 di Natalino Carabot **(doc. 22)**;
22. Fax del 30.9.2005 di Pietro Sanna **(doc. 23)**.

-Si chiede ammettere l'interrogatorio formale del legale rappresentante della RDB HEBEL sui seguenti capitoli:

1. Vero che le condizioni economiche e i prezzi praticati dalla società da Lei rappresentata ai clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. erano inferiori a quelli comunemente praticati;
2. Vero che la società da Lei rappresentata effettuava uno sconto ai clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. di € 14,00 rispetto al prezzo ordinario di vendita del gasbeton;
3. Vero che a tal fine la società da Lei rappresentata schedava e recensiva i clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a.;
4. Vero che la società da Lei rappresentata monitorava le vendite della Italgasbeton s.p.a.;
5. Vero che la società da Lei rappresentata decideva la propria strategia commerciale in funzione delle vendite della Italgasbeton s.p.a. che aveva monitorato;
6. Vero che la società da Lei rappresentata offriva prezzi e condizioni economiche inferiori al costo di produzione del gasbeton;
7. Vero che la società da Lei rappresentata diffondeva presso i clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. la notizia secondo cui quest'ultima sarebbe stata prossima al fallimento;
8. Vero che la società da Lei rappresentata diffondeva presso i clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. la notizia secondo cui quest'ultima sarebbe stata prossimamente acquisita da RDB;
9. Vero che gli agenti della società da Lei rappresentata diffondevano le notizie di cui ai due capitoli precedenti presso i clienti attuali o

potenziali della Italgasbeton s.p.a.;

10. Vero che il Signor Fabio Tonucci ha lavorato presso la società da Lei rappresentata;

11. Vero che la società da Lei rappresentata ha acquisito informazioni commerciali dal Signor Fabio Tonucci già nel periodo in cui egli lavorava presso la Italgasbeton s.p.a.;

12. Vero che la società da Lei rappresentata ha acquisito informazioni commerciali da dipendenti della Italgasbeton s.p.a.

-Si chiede ammettere l'interrogatorio formale del legale rappresentante della RDB s.p.a. sui capitoli precedentemente riportati dal n. 1 al n. 12, nonché sul seguente capitolo:

13. Vero che ha chiesto all'amministratore unico della Italgasbeton s.p.a. di cedere la maggioranza del capitale di quest'ultima alla società da Lei rappresentata.

-Si chiede ammettere prova testimoniale sui seguenti capitoli:

14. Vero che le condizioni economiche e i prezzi praticati dalle società RDB RDB Hebel ai clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. erano inferiori a quelli comunemente praticati;

15. Vero che le società RDB RDB Hebel effettuavano uno sconto ai clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. di € 14,00 rispetto al prezzo ordinario di vendita del gasbeton;

16. Vero che a tal fine le società RDB RDB Hebel schedavano e recensivano i clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a.;

17. Vero che le società RDB RDB Hebel monitoravano le vendite della Italgasbeton s.p.a.;

18. Vero che le società RDB RDB Hebel offrivano prezzi e condizioni economiche inferiori al costo di produzione del gasbeton;

19. Vero che gli agenti delle società RDB RDB Hebel diffondevano presso i clienti della Italgasbeton s.p.a. la notizia secondo cui quest'ultima sarebbe stata prossima al fallimento;

20. Vero che gli agenti delle società RDB RDB Hebel diffondevano presso i clienti della Italgasbeton s.p.a. la notizia secondo cui quest'ultima sarebbe stata acquisita da RDB.

Si citano come testimoni: A.C. rappresentanze s.a.s. di Cotardo Alessandro, in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, Via Monterano s.n.c., 00060 Canale Monterano (Roma); Ala Due s.n.c., in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, Viale Ciamarra 180, 00173 Roma; Carabot Natalino, Viale Italia 5/a, 04100 Latina; CDR s.a.s. di Cotardo Domenico, in persona del suo rappresentante *pro tempore*, Viale Gallicano nel Lazio 1b/4, 00135 Roma; Corvi s.r.l., in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, Via Kebaker 55, 80129 Napoli; Famigliulo Francesco, Via Santa Lucia 85, 87065 Corigliano Scalo (Cosenza); Genovese Eriberto, Via Genova 4 Città Giardino, 96010 Melilli (Siracusa); MDM di Massimo De Marchis, in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, Corso Vittoria Colonna 26, 00047 Marino (Roma); Montibeller Roberto, P.le Montesquie 28, 00137 Roma; Santini Massimo, Via. A. Volta 15, 50041 Calenzano (Firenze); Verde Claudio Carmine, Via Alessandria 40, 10152 Torino; Costantino Francesco, Piazza Serravalle 12, 88100 Catanzaro; De Gaetano Bruno, Via E. De Filippo 89, 00128 Roma; Rocchi Massimo, Via Igino Giordani 74, 00159 Roma; Franco Bassi, Via Lorenzo

Rocci 67, 00151 Roma; Angelo Forte, Via Lorenzo Rocci 67, 00151 Roma.

-Si chiede ammettere prova testimoniale del Signor Pietro Sanna, Via Risorgimento 39, 40069 Zola Predosa loc. Riale (Bologna), sui capitoli precedentemente riportati dal n. 14 al n. 20, nonché sul seguente capitolo:

21. Vero che incaricati delle società RDB RDB Hebel Le hanno chiesto di adoperarsi affinché i contratti stipulati dalla Italgasbeton s.p.a. per la ristrutturazione dei due ospedali maggiori di Bologna fossero disdetti dai rispettivi clienti.

-Si chiede ammettere prova testimoniale di Palmieri Genovina, Via Mole 3a, 03018 Paliano e di Pro Palma, Via Casilina Nord 61, 03013 Ferentino, sui seguenti capitoli:

22. Vero che il 22 settembre 2005 Lei ha visto un'automobile modello smart ferma sul lato destro della carreggiata antistante il portone d'ingresso dello stabilimento della Italgasbeton s.p.a.;

23. Vero che Lei ha visto il conducente di tale automobile scattare fotografie del cortile del suddetto stabilimento;

24. Vero che, su sua domanda, il conducente di tale automobile Le ha detto di chiamarsi Fazzari Roy e di essere geometra a Savigliano (Cuneo);

25. Vero che, su sua domanda, il conducente di tale automobile ha negato di aver scattato fotografie del suddetto stabilimento.

La società attrice dichiara di voler ricevere avvisi e/o comunicazioni mediante il fax del suo procuratore costituito, Avv. Prof. Giuseppe Bernardi,

al seguente numero: 06. 32.00.374.

Con il presente atto si diffidano le società convenute dal persistere nel loro comportamento abusivo e dannoso nei confronti della società attrice, la quale si riserva ogni ulteriore azione legale nei loro confronti.

Roma, li 13 giugno 2006.

Avv. Prof. Giuseppe Bernardi

RELATA DI NOTIFICA

A istanza dell'Avv. Prof. Giuseppe Bernardi, io sottoscritto Ufficiale Giudiziario addetto all'Ufficio Unico Notifiche della Corte di Appello di Roma ho notificato copia conforme all'originale del suesteso atto a:

- RDB HEBEL s.p.a., presso la sede legale di Pontenure (provincia di Piacenza), in Via Cervellina n. 11

- RDB, presso la sede legale di Pontenure (provincia di Piacenza), in Via dell'Edilizia n. 1