

CORTE D'APPELLO DI BOLOGNA

Comparsa in riassunzione

Per **Italgasbeton s.p.a.**, in persona del suo legale rappresentante *pro tempore*, sig. Ulderico Ceccarelli, con sede legale in Anagni (prov. di Frosinone), Via Osteria della Fontana s.n.c., rappresentata e difesa dall'Avv. Prof. Giuseppe Bernardi del Foro di Roma ed elettivamente domiciliata in Bologna, Via Loderingo Degli Andalò, 3/2, presso lo studio dell'Avv. Giuseppe Germano, in virtù di procura a margine del presente atto;

contro

- **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, rappresentata e difesa dagli avvocati Priscilla Pettiti, Claudio Tesauro e Paolo Di Giovanni del Foro di Roma e dall'avv. Vittorio Zucconi del Foro di Bologna;

- **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, rappresentata e difesa dagli avvocati Priscilla Pettiti, Claudio Tesauro e Paolo Di Giovanni del Foro di Roma e dall'avv. Vittorio Zucconi del Foro di Bologna;

1. PREMESSA

1. Italgasbeton è una società italiana che produce il calcestruzzo cellulare autoclavato, comunemente noto come gasbeton, un materiale da costruzione che si presenta sotto forma di blocchi di vario formato e

spessore. Il gasbeton si differenzia dagli altri materiali di costruzione (come i laterizi e i prefabbricati), in quanto possiede elevate caratteristiche prestazionali in termini di isolamento termico e igrotermico, fonoassorbenza, resistenza al fuoco, non infiammabilità, traspirabilità, leggerezza, capacità portante, lavorabilità e versatilità di applicazione (v. meglio il paragrafo 1). Vi è dunque una sostanziale diversità tra il gasbeton ed il laterizio, tanto che l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (di seguito solo AGCM) ha ritenuto che la produzione e la commercializzazione del gasbeton costituisca un mercato a sé stante.

Tale mercato è caratterizzato da una struttura oligopolistica fortemente concentrata e da una forte asimmetria a favore di RDB. Questa società detiene infatti una posizione dominante, avendo nel 2006 una quota in volume del 71-73%, che risulta essere oltre il quintuplo della quota del 12,5 % del suo diretto concorrente Italgasbeton (che nel 2004 era invece del 16,9%).

RDB, non disponendo di un proprio impianto produttivo, ha sempre acquistato tutto il gasbeton prodotto da RDBH, con cui stipula accordi di distribuzione in esclusiva. In realtà RDBH è soggetta al controllo di RDB, la quale possiede il 51% del capitale sociale della prima.

A partire dall'inizio del 2005 RDB e RDBH hanno posto in essere un abuso di posizione dominante sul mercato, compiendo atti contrari ai principi della correttezza imprenditoriale e privi di qualsiasi razionalità economica intrinseca, al solo fine di estromettere la società attrice dal mercato rilevante. Esse invero hanno (i) divulgato notizie commerciali false a discredito della società attrice, (ii) stornato i suoi dipendenti, dai quali hanno acquisito informazioni riservate e (iii) venduto il gasbeton a

prezzi sottocosto e/o selettivi ai clienti Italgasbeton. Tale aggressione, avviata nel 2004, è proseguita ininterrottamente nel 2006 e nel 2007.

Dalle indagini condotte dall'AGCM è inoltre emerso che a partire dalla fine del 2004 RDB e Xella hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza che ha avuto ad oggetto *“un coordinamento delle rispettive strategie commerciali al fine della monopolizzazione del mercato italiano del CCA e la sua ripartizione, nonché la compartimentazione del medesimo rispetto ad altri mercati.”*

2. La Italgasbeton, dopo aver denunciato all'AGCM l'abuso di posizione dominante, in data 27 luglio 2006 e 29 luglio 2006 notificava alle società RDB Hebel s.p.a. e la RDB s.p.a. l'atto di citazione avente il seguente tenore :

“CORTE D'APPELLO DI ROMA

Atto di citazione

Per Italgasbeton s.p.a., in persona del suo legale rappresentante pro tempore, sig. Ulderico Ceccarelli, 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;

contro

- 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;

- 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

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 principi 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 rinvencono al contrario molteplici indici specifici di dominanza delle società convenute 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 responsabile 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 convenute.

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 società 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 marketing – campagna pubblicitaria (giugno 2005)	€ 3,00
Costi finanziari/diversi (giugno 2005)	€ 0,40
Costi amministrativi e generali (giugno 2005)	€ 3,00

<i>Ammortamento (giugno 2005)</i>	<i>€ 4,68</i>
<i>Costo di produzione (giugno 2005)</i>	<i>€ 36,75</i>
<i>Per un totale di</i>	<i>€ 60,73</i>

Se si tiene conto degli aumenti dei costi di produzione verificatisi dal giugno 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 testi 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 Franco 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 Franco 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 dichiara 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 detandone una quota minima (il 22%) rispetto a quella delle società convenute (il 70%), e trovandosi pertanto in una condizione di palese inferiorità economico-impresoriale 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, Tekal/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./Italkali, 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 Italgasbeton 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 seria 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 Calmieri (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 Franco Tonucci ha lavorato presso la società da Lei rappresentata;

11. Vero che la società da Lei rappresentata ha acquisito informazioni commerciali dal Signor Franco 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 e RDB Hebel ai clienti attuali o potenziali della Italgasbeton s.p.a. erano inferiori a quelli comunemente praticati;

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

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

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

19. *Vero che gli agenti delle società RDB e 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 e 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 Iginio 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 e 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”

Successivamente all’instaurazione del giudizio di merito, la Italgasbeton s.p.a., con ricorso ex art 700 c.p.c. in corso di causa, chiedeva alla Corte d’Appello di Roma di ordinare alle società resistenti di astenersi dall’abusare ulteriormente della loro posizione dominante sul mercato a danno della società ricorrente, vietando loro: a) di diffondere informazioni commerciali menzognere sul conto della società ricorrente; b) di contattare i dipendenti della società ricorrente al fine di ottenere informazioni commerciali riservate; c) di offrire ai clienti attuali o potenziali della società ricorrente prezzi di vendita del gasbeton inferiori a quelli praticati ad altri clienti delle società resistenti, e comunque inferiori a quelli di mercato.

Si costituivano in entrambi i giudizi RDB e RDBH le quali eccepivano, tra l’altro, il difetto di competenza territoriale.

La Corte d’Appello di Roma, con ordinanza del 20 dicembre 2006 (doc. 35), pur affermando la propria competenza funzionale ex art. 33 l.287/1990, dichiarava la propria incompetenza territoriale a favore della Corte d’Appello di Bologna. Tanto perchè, secondo la Corte, i comportamenti qualificati come abuso di posizione dominante “*proprio in ragione della molteplicità e della complessità, non possono che essere ricondotti, quale luogo di verifica, alla sede della società R.D.B. Hebel S.p.A*”.

Successivamente la Corte d'Appello di Roma, a seguito dell'adesione di tutte le parti all'eccezione di incompetenza territoriale, con provvedimento del 26.03.2007 disponeva la cancellazione della causa di merito dal ruolo e dichiarava la competenza della Corte di Appello di Bologna.

3. Con ricorso cautelare del 26 febbraio 2007, la Italgasbeton chiedeva nuovamente a codesta Ill.ma Corte di ordinare alla RDB s.p.a. e alla RDB Hebel s.p.a. di astenersi dall'abusare ulteriormente della loro posizione dominante sul mercato.

Con ordinanza del 30 giugno 2007 la Corte di Appello, ritenuto sussistente ed attuale l'abuso, accoglieva il ricorso ed ordinava a *“RDB S.p.A. e a RDB Hebel S.p.A., in persona dei rispettivi legali rappresentati pro tempore, di astenersi dal diffondere informazioni commerciali menzognere sul conto di Italgasbeton S.p.A. nonché dall'offrire alla clientela di Italgasbeton prezzi di vendita del gasbeton inferiori a quelli praticati ad altri clienti delle società resistenti e, comunque, inferiori a quelli di mercato”*.

Avverso tale ordinanza hanno proposto reclamo RDB Hebel e RDB ed il giudizio è ancora pendente (n.r.g. 1363/07).

Con il presente atto la Italgasbeton, come sopra rappresentata e difesa, previa conferma dell'ordinanza del 30 giugno 2007, insiste per l'accoglimento della propria richiesta di risarcimento danni in quanto legittima e fondata per i seguenti motivi di fatto e

DIRITTO

1. SULLA COMPETENZA FUNZIONALE DELLA CORTE DI APPELLO DI BOLOGNA E SULLA NOZIONE DI MERCATO RILEVANTE.

Questa Ecc.ma Corte di Appello deve essere ritenuta competente ai sensi dell'art. 33 della legge 287/90, secondo cui le azioni di risarcimento dei danni e i ricorsi volti ad ottenere provvedimenti di urgenza, relativi ad un abuso di posizione dominante, devono essere proposti dinanzi alla Corte di Appello territorialmente competente.

Nel corso del giudizio di merito di Roma e di quelli cautelari incardinati a Roma e Bologna, le odierne convenute hanno eccepito l'incompetenza funzionale di codesta Corte. In particolare esse assumono l'inapplicabilità dell'art. 33 della legge 287/90, poiché, non essendo configurabile un "mercato rilevante" del gasbeton, le odierne convenute non deterrebbero alcuna posizione dominante. A dire di controparte il gasbeton farebbe parte del più ampio mercato nazionale comprensivo di tutti i materiali di costruzione, poiché, dal punto di vista del consumatore, il gasbeton sarebbe "*sostituibile con i prodotti per la muratura in generale*", tra i quali il laterizio occupa una posizione predominante.

Tale assunto è palesemente pretestuoso ed infondato per i diversi motivi che seguono.

a) Va innanzitutto rilevato che - come correttamente stabilito dalla Corte di Appello di Roma, dalla Sezione III di codesta Corte di Appello e dall'Autorità Garante- la surrogabilità di un prodotto con un altro non impedisce la distinzione di due mercati rilevanti quando un prodotto, per le sue caratteristiche, viene considerato dal consumatore superiore o qualitativamente diverso rispetto all'altro.

Tale principio deriva dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia

Europea la quale, applicando detta regola, ha distinto il mercato delle bibite analcoliche da quello delle cole (Commissione 11.9.1997, <<Coca Cola/Carlsberg>>); i mercati delle singole vitamine (C. Giust. CEE 132.1979, << Hoffmann- La Roche et Co. AG vs. Commissione delle Comunità Europee>>, C. 87/76, Racc, 1979, I, 461, punto 31 della motivazione); il mercato delle banane da quello degli altri frutti destinati all'alimentazione (Corte di Giustizia europea <<United Brands Company/Commissione delle Comunità Europee>>, C 27/76, racc. 1978, 2078, punto 35).

Parimenti l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (di seguito, per comodità, AGCM), conformandosi al predetto insegnamento della Corte di Giustizia Europea, ha più volte individuato diversi mercati rilevanti nell'ambito dei materiali per le costruzioni edili, tenendo conto delle differenze qualitative e di prezzo di detti materiali. La Corte di Appello di Roma –a p. 8 e 9 dell'ordinanza citata- ha infatti correttamente osservato che la deliberazione sul mercato rilevante del gasbeton si pone *“in linea con altre decisioni adottate dall'AGCM nell'ambito della valutazione sulla configurabilità di intese restrittive della concorrenza in operazioni di concentrazione di cui vi è obbligo di comunicazione alla stessa Autorità, ai sensi dell'art. 16 l. 287/1990. In tali casi, tra i quali, per evidenti ragioni di analogia, si esaminano quelli riguardanti materiali da costruzione come il calcestruzzo ed il cemento, l'AGCM ha ritenuto di individuare l'ambito di un mercato rilevante in quello della “produzione e commercializzazione di calcestruzzo preconfezionato”, distinto da quello, se pure ad esso collegato, della “produzione e commercializzazione del cemento” ... così evidenziando che, contrariamente a quanto affermato*

dalle resistenti, nell'ambito dei materiali da costruzione, l'eventuale possibile utilizzazione alternativa non è più attuale, essendosi affermati, con il differenziarsi e il qualificarsi delle esigenze costruttive (edifici in differenti climatiche, esigenze di risparmio energetico trasfuse anche in normative nazionali ed europee etc.), ambiti definibili come "mercato rilevante" comprendenti più specifiche categorie di prodotti."

Ebbene nel caso di specie non vi è alcun dubbio che il gasbeton abbia qualità tali da essere considerato di gran lunga superiore e peculiare rispetto agli altri materiali edili, soprattutto alla luce dei nuovi requisiti richiesti da D.Lgs 19.08.2005 n. 192 sul risparmio energetico. Infatti:

1. le caratteristiche strutturali del gasbeton soddisfano i requisiti di isolamento termico in materia di costruzioni, mentre il laterizio (che a dire delle convenute è il maggior concorrente del gasbeton) necessita di ulteriori interventi secondari e avvertenze costruttive per ottenere livelli paragonabili;

2 il gasbeton ha una particolare leggerezza e capacità portante, per cui permette di costruire murature di minor spessore a parità di caratteristiche statiche;

2 il gasbeton è caratterizzato da un'elevatissima resistenza al fuoco non riscontrabile in nessun altro materiale da costruzione, tanto da essere utilizzato per la costruzione di pareti relative a centrali termiche, compartimentazioni contro il fuoco, ecc...;

2 il gasbeton è caratterizzato da un'elevata lavorabilità e versatilità d'applicazione, tanto che a differenza del laterizio può essere agevolmente tagliato per realizzare in cantiere pezzi speciali;

2 i tempi di impiego del gasbeton sono notevolmente ridotti rispetto a

quelli del laterizio;

2 il gasbeton ha un prezzo più alto di almeno il 20 % rispetto ai laterizi tradizionali, percentuale che incide notevolmente sulla scelta del consumatore;

2 la preferenza del gasbeton comporta una scelta esclusiva e vincolante al momento iniziale delle attività di costruzione; infatti, una volta iniziata l'edificazione con il gasbeton, questo non può essere sostituito con il laterizio e viceversa;

2 la superiorità del gasbeton è tale che i capitolati tecnici di molti bandi di gara richiedono sempre più spesso l'impiego di gasbeton quale esclusivo materiale di costruzione da parte dell'impresa aggiudicatrice di lavori.

Peraltro la netta superiorità del gasbeton rispetto al laterizio è stato riconosciuto dalla stessa RDB. La Corte di Appello di Roma ha infatti osservato che *“dalla stessa documentazione depositata dalle resistenti, emerge che queste ultime ritengono il mercato del gasbeton un settore autonomo nell'ambito del materiale da costruzioni ... Infatti, in risposta alla contestazione in data 24.05.2005 del Presidente della ANDIL Assolaterizi che riteneva la campagna di promozione di RDB di gasbeton denigratoria del laterizio tradizionale ... RDB affermava che <<il Gasbeton è un prodotto sostanzialmente nuovo nel panorama delle costruzioni, nemmeno in diretta od esclusiva contrapposizione con il laterizio tradizionale ...>> evidenziando in tal modo l'autonomia dei due settori”.*

Dalle considerazioni sopra esposte si evince che sono da ritenersi assolutamente irrilevanti ai fini della individuazione del mercato rilevante

le indagini condotte dalla Diretti al Punto s.r.l., da cui emerge che i mattoni gasbeton possono essere sostituiti da mattoni in laterizio nella realizzazione di strutture murarie interne ed esterne. La mera sostituibilità, come già rilevato, non esclude la distinzione di due mercati rilevanti. Affermare che il gasbeton ed il laterizio costituiscono un mercato rilevante per via della loro sostituibilità equivale a dire che esiste un unico mercato delle autovetture Ferrari e delle utilitarie, essendo queste sostituibili (entrambe sono infatti idonee a percorrere strade urbane, extraurbane ed autostrade). Per determinare il mercato rilevante è invece indispensabile domandarsi se le differenze tra due prodotti (incluso il prezzo) siano tali da condizionare la scelta del consumatore. Una risposta affermativa a tale domanda emerge incontrovertibilmente dalle indagini di mercato dell'AGCM, la quale ha chiesto alle imprese edili quali sono gli impieghi in edilizia per i quali il gasbeton risulta maggiormente utilizzato e i motivi per cui altri elementi per strutture murarie vengono tendenzialmente impiegati al posto del gasbeton in Italia.

Quanto appena esposto trova peraltro conferma nella reclamata ordinanza di codesta Ill.ma Corte, la quale ha ineccepibilmente stabilito che *“il resoconto degli accertamenti compiuti dall’Autorità Garante evidenzia che sono stati esaminati e approfonditi tutti gli aspetti essenziali per l’individuazione del mercato rilevante: non soltanto le caratteristiche peculiari del gasbeton, assunte come dato di partenza dell’indagine, ma anche l’impatto dei suoi profili distintivi (concernenti anche il prezzo) sulla posizione del consumatore, che è stata indagata pure con specifiche ricerche di mercato...”*

Palesamente infondato è poi l’assunto secondo cui la valutazione del

mercato rilevante sarebbe stata effettuata non in base alla situazione attuale ma “ *in chiave prospettica*”, ovvero tenendo conto soltanto dei potenziali sviluppi in crescita della domanda del gasbeton in forza della direttiva europea 2002/01/CE sul rendimento energetico dell’edilizia. Sul punto è parimenti ineccepibile l’ordinanza di codesta Ecc.ma Corte, secondo cui “*il riferimento alla Direttiva Europea 2002/91 CE sul rendimento energetico dell’edilizia non ha condizionato l’indagine spostandola dall’attualità al futuro, posto che esso è stato utilizzato soltanto per evidenziare il prevedibile ampliamento del mercato del gasbeton rispetto a quello dei laterizi tradizionale, inidonei a soddisfare, in mancanza di ulteriori interventi secondari e di avvertenze costruttive, i requisiti di isolamento termico richiesti dalla normativa in materia di costruzioni*”.

b) Il mercato del gasbeton si distingue da quello degli altri materiali edili per un’ultima (ma) decisiva considerazione. Ai fini della individuazione del mercato rilevante sia l’AGCM che la Corte di Giustizia Europea hanno sempre tenuto conto della sostituibilità dal lato della proposta, che sussiste quando un’impresa può adattare la propria capacità produttiva, con rapidità e senza costi significativi, alla produzione di beni o servizi che costituiscono soddisfacenti sostituti di ciò che fino ad allora ha prodotto.

Ebbene, non vi sono dubbi che tale sostituibilità è inesistente perché, come giustamente affermato dall’Autorità Garante, “*la produzione di gasbeton richiede impianti appositi e delicati, senza alcuna possibilità di conversione da gasbeton a laterizio e viceversa*”.

Numerosi sono i casi in cui tale criterio è stato determinante al fine dell’individuazione del mercato rilevante. Si pensi al caso Europemballage

Corporation e Continental Can Company c/ Commissione delle Comunità Europee (Causa 6/72, punto 33), in cui la Corte ha affermato che per capire se gli imballaggi destinati alle conserve di carne, quelli destinati alle conserve di pesce e i tappi e coperchi metallici destinati all'industria delle conserve costituiscono un solo oppure tre mercati, bisogna tener conto della possibilità che altre imprese operanti nell'ambito di altri settori del mercato degli imballaggi metallici si presentino sul mercato di cui trattasi mediante un semplice adattamento della produzione (in tal senso anche la Corte di Giustizia nel caso Kish Glass & Co. c/ Commissione, Causa T-65/96, punto 68). Parimenti nel caso Michelin c/ Commissione delle Comunità Europee (causa 322/81) la Corte di Giustizia Europea ha distinto il mercato dei pneumatici per autoveicoli pesanti dal mercato dei pneumatici per autovetture proprio a causa della mancanza di elasticità dell'offerta, dovuta alle *“notevoli differenze nelle tecniche di produzione, nonché negli impianti e nelle attrezzature necessari a tale scopo (punto 41)”*.

c) Le convenute, nel corso del giudizio cautelare di Bologna, hanno sollevato un'altra eccezione di incompetenza che molto probabilmente verrà ripetuta in questa sede. In particolare esse assumono che l'art. 33 della l. 287/90 non si applicherebbe al caso di specie poiché l'abuso, avendo delle ripercussioni sul commercio tra gli Stati Europei, avrebbe rilevanza comunitaria e non solo italiana.

In via preliminare si rileva che per effetto della *translatio iudicii* tale eccezione, se riproposta nel presente giudizio, dovrebbe considerarsi nuova, non essendo stata sollevata nel giudizio di merito incardinato a Roma. Essa sarebbe dunque inammissibile posto che ai sensi dell'art. 38

c.p.c. “l'incompetenza per materia, quella per valore e quella per territorio nei casi previsti dall'articolo 28 sono rilevate, anche d'ufficio, non oltre la prima udienza di trattazione.”

Fermo quanto appena esposto, si rileva che la competenza per materia deve essere determinata con riferimento alla prospettazione della domanda (in tal senso, fra tante, vedi Cass. civ. (Ord.), Sez. II, 18/01/2007, n.1122; Cass. civ. Sez. I, 05/05/2005, n. 9361; Cass. civ. (Ord.), Sez. I, 27/02/2004, n.4112; Cass. civ., Sez. I, 10/01/2000, n.152; Cass. civ., Sez. III, 23/06/1999, n.6404). Ebbene, nel caso di specie Italgasbeton “ha denunciato l'esistenza di un abuso di posizione dominante avvenuto nel territorio italiano esclusivamente nei suoi confronti, società per azioni di diritto italiano, avente sede ad Anagni (Frosinone) e operante nel territorio nazionale: ciò basta per radicare la competenza dell'Ufficio giudiziario adito ai sensi degli articoli 33 della legge 287/90 e 700 c.p.c., anche ove la dedotta violazione avesse anche rilevanza comunitaria, posto che la competenza per materia deve essere valutata con riferimento alla prospettazione della domanda”.

In tal senso vedi l'ordinanza della Corte D'Appello del 23.07.2005 (in Rass. Dir. Farm., 2006, 1, 15), secondo cui è “competente a decidere sulla richiesta di tutela cautelare formulata da un grossista di farmaci che, a difesa della propria quota sul mercato interno, prospetti un abuso di posizione dominante da parte di un suo fornitore, non rilevando che la condotta denunciata, in via eventuale, possa avere anche rilevanza comunitaria” Così anche la sentenza della Corte di Appello di Milano del 26/04/2005 (in Foro It., 2005, 1, 1885, nota di CASABURI) secondo cui “sussiste la competenza in unico grado della corte d'appello sulla

domanda proposta da un grossista di medicinali per conseguire la tutela cautelare ante causam, per un ipotizzato abuso di posizione dominante ai sensi della L. n. 287 del 1990, consistente (secondo la prospettazione del ricorso) nell'ingiustificato rifiuto di controparte a continuare a somministrare al ricorrente specialità medicinali con proprio marchio non rilevando la circostanza che in via subordinata anche alla determinazione dell'esatta portata di tale rifiuto, il ricorrente ha dedotto che l'abuso in questione potrebbe costituire violazione altresì dell'art 82 del trattato Ce (TI 25 marzo 1957), di competenza del tribunale, considerato che la competenza per materia deve valutarsi con riferimento alla prospettazione principale della domanda, e non di quella eventuale, dipendente e condizionata nella sua efficacia dalla posizione difensiva delle controparti" (p. 11 dell'ordinanza reclamata).

Non è infine condivisibile l'assunto di controparte secondo cui l'abuso avrebbe rilevanza comunitaria. Sul punto è sufficiente richiamare la sentenza del Tribunale della Comunità Europee del 24/01/1995, n. 5, secondo cui non vi è una rilevanza comunitaria laddove l'abuso di posizione dominante sia avvenuto in un solo Stato Membro. In particolare in detta sentenza si legge che *"gli art. 85 n. 1 e 86 del trattato sono suscettivi di produrre effetti diretti negli ordinamenti degli Stati membri, per cui la loro (eventuale) violazione può essere rimessa alla cognizione delle giurisdizioni nazionali; la competenza delle quali viene divisa con quella della commissione. Venendo prospettata, in particolare, dinanzi alla commissione, l'adozione di pratiche lesive della concorrenza ovvero l'abuso di posizione dominante, è legittimo il rigetto di una domanda in ragione dell'assenza (sulla base degli elementi acquisiti) di un interesse*

comunitario, ove i comportamenti denunciati siano riferibili al territorio di uno Stato membro o ad una parte di questo: l'assenza di un simile interesse può essere desunta, fra l'altro, dalla pendenza della medesima questione dinanzi al giudice nazionale o all'autorità nazionale della concorrenza”.

2. SULL'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE MEDIANTE L'APPLICAZIONE DI PREZZI SELETTIVI E PREDATORI.

RDB detiene una posizione dominante nel mercato del CCA, atteso che la sua quota è superiore al 70% (v. par. 53, p. 21, della C.R.I.). Tale posizione, pur essendo pienamente legittima, “*comporta una speciale responsabilità per l'impresa che la detiene, in quanto questa è tenuta a non compromettere ulteriormente con la propria condotta il grado di concorrenza residua, già fortemente indebolita a causa del significativo potere di mercato concentrato in capo all'impresa dominante (V. Corte di Giustizia CE, sent. 9 novembre 1983, causa 322/81. Michelin/Olanda, in Raccolta 1983, I, pp. 3461 ss).*”

Ne deriva –osserva correttamente l'Antitrust-, che “*un'impresa in posizione dominante come RDB risulta soggetta a un particolare statuto, in virtù del quale deve tenere comportamenti diversi in confronto a quelli normalmente consentiti agli operatori di mercato, rispettando un grado di diligenza e precauzione maggiore.*” In particolare, 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).

Alla luce di quanto appena esposto, non vi è alcun dubbio che integri un abuso di posizione dominante la strategia della RDB consistente nella pratica di prezzi selettivi e nella vendita in dumping nei confronti dei clienti dell'Italgasbeton. Tale aggressione è provata dalle risultanze istruttorie dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, da cui è emerso incontrovertibilmente che la RDB *“ha fatto effettivamente ricorso all'applicazione di prezzi selettivi al fine di sottrarre clientela a ITGB, concentrandosi in modo particolare sui clienti storici del concorrente e nelle aree geografiche dove questo, in ragione della localizzazione del proprio impianto produttivo, risultava tradizionalmente più presente, selezionando gli obiettivi commerciali in base al loro fatturato atteso – in un evidente ottica di acquisizione dei clienti più importanti di ITGB – fino ad arrivare a operare un attacco preventivo nei confronti di nominativi che, pur non essendo ancora serviti dal concorrente, avrebbero potuto esserlo”* (p. 90, par. 229 della C.R.I.).

Dalle risultante istruttorie emerge inconfutabilmente anche una vendita in dumping: ciò vuole che la RDB ha subito delle perdite per ogni unità venduta, al solo evidente scopo di indebolire la Italgasbeton. Nelle risultanze si legge infatti che una *“percentuale di clienti per i quali il prezzo medio non è in grado di coprire i costi totali medi è elevata, sempre*

superiore al 60 %” (p. 165, par. 66). L’Autorità fa riferimento ai clienti indicati nei sei documenti dal titolo *“Azione contro Italgasbeton”*, consistenti in tabelle aventi le seguenti voci di colonna: *“Nominativo Cliente”, “Località”, “Prov.”, “Status”, “euro/mc”*, nonché in alcuni casi *“Fatturato”*; nella colonna *“Status”*, in particolare, viene indicato se il cliente è stato *“Acquisito”* o sia ancora in *“Trattativa”* (v. pag. 53, par. 134 ss.). L’ultimo di questi elenchi aggiornato al 31.10.2005 riporta 105 nominativi di clienti di Italgasbeton dei quali ben 97 risultano acquisisti per un *“Totale acquisto 33.800 mc”* (v. p. 52, par. 137).

Ulteriori prove dell’aggressione delle convenute sono costituite dalle numerose comunicazioni reperite dalla Guardia di Finanza presso le sedi di RDB e RDBH. Fra tante, si veda l’email inviata dal responsabile per il CCA in cui si legge *“Dopo a chiusura della fatturazione, vi allego la situazione relativa ai clienti presi ad Italgasbeton... In realtà ad oggi, fatturati alla mano, abbiamo indebolito Italgasbeton del 2%”* Si veda anche il messaggio email inviato da un agente di zona a Enrico Galdi, responsabile RDB per la vendita di CCA nell’intero sud Italia, in cui si legge *“sono ritornato dal cliente in oggetto (attualmente ITALGASBETON) gli ho offerto RDB a 64 euro mc e ITASIPPOREX 60,00 euro mc. Tornerò in giornata da Antonio Amoroso a Casaluce (altro italgasbeton) credo che alla lunga qualcuno riusciremo a portarlo a casa”* (p. 54 delle risultanze istruttorie, paragrafo 138). Ulteriore prova è rappresentata *“da un memorandum sulla situazione del mercato italiano del CCA – redatto nell’aprile 2006 ... da uno dei responsabili italiani di Xella e reperito presso Xella Thermopierre in SA Frangia – dove si legge (doc. 215.26) che <<c’è una guerra in corso tra RDB e Italgasbeton in*

particolare nel centro/sud dell'Italia con prezzi terribili. RDB vuole chiudere Italgasbeton>>>" (par. 133, p. 52 della C.R.I.)

L'aggressione della RDB è inoltre provata dai numerosi fax inviati dagli ex agenti Italgasbeton all'ing. Ceccarelli, nonché dalle loro dichiarazioni rese nel corso del corso del giudizio cautelare ex art. 700 c.p.c.. Proprio in merito a queste deposizioni la Corte ha affermato che "l'estrema chiarezza e precisione con cui gli agenti si sono espressi depongono univocamente per la genuinità dei loro resoconti che, valutati nel contesto di tutte le altre emergenze processuali sopra richiamate, inducono a ritenere, sempre nei confronti della presente indagine limitata alla sussistenza del fumus boni iuris, che la condotta imputata alle resistenti (e riscontrata dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per l'anno 2005) si sia ulteriormente protratta nei mesi successivi e sia tuttora in essere".

Si rileva infine che l'abuso di posizione dominante è stato sicuramente agevolato dalla intesa tra la Xella e la RDB, le quali, al fine di proteggere le rispettive vendite rispetto a specifici segmenti del mercato italiano del CCA (quali rivenditori e forniture a grandi progetti di costruzione), si scambiavano costantemente informazioni sulle proprie strategie commerciali e dunque sul mercato italiano. È inoltre evidente che l'abuso di posizione dominante sarebbe stato più difficile da realizzare se la Xella, comportandosi come una società effettivamente concorrente, avesse reagito ai comportamenti illeciti della RDB. La Xella invece, in virtù dell'intesa, in alcuni casi ha potuto contribuire all'aggressione di RDB praticando prezzi sottocosto.

3. SULLA DIFFUSIONE DI NOTIZIE FALSE E DENIGRATORIE.

L'abuso di posizione dominante è stato perpetrato anche mediante la diffusione di notizie false e denigratorie secondo cui Italgasbeton era fallita, in amministrazione controllata o addirittura era stata acquisita dalla RDB.

Numerose sono le prove di tale modalità di comportamento sleale. La falsa notizia dell'acquisizione di Italgasbeton da parte di RDB è provata incontrovertibilmente da *“un messaggio e-mail (doc. 113) del 30 maggio 2005”* con il quale *“ con riferimento alle attività commerciali di RDB nelle aree di centro e sud Italia, Grovers (Amministratore delegato di Xella n.d.r.) scrive a Buck Emdem (Amministratore delegato della Xella e membro del Consiglio di Amministrazione di RDBH, n.d.r.) che <<stanno ancora usando il marchio/imballaggio di Italsiporex. Al fine di creare una certa confusione stanno comunicando che RDB si comprerà anche Italgasbeton>>.*

Davvero significativi sono anche i fax inviati dagli ex agenti Italgasbeton all'ing. Ceccarelli, legale rappresentante della Italgasbeton. Si veda il fax dell'agente Sanna del 27.02.2006 (doc. 38) in cui si legge che *“mercoledì 22 gennaio 2006 nel pomeriggio il sig. Nello Russo titolare dell'impresa Sofia mi ha comunicato che agenti R.D.B. lo hanno contattato esprimendo commenti denigratori nei confronti della società Italgasbeton a cui aveva dato la preferenza nella scelta del materiale.... Tali commenti si riassumono nell'affermare che la Società Italgasbeton era sull'orlo del fallimento per cui difficilmente avrebbe potuto mantenere i suoi impegni di fornitura e in ogni modo il materiale che consegnava si presentava con numerose rotture tale da non essere utilizzato”*. Parimenti denigratorie

sono le notizie riportate dagli agenti Claudio Verde e Massimo De Marchis secondo le quali Italgasbeton “è in procinto di chiudere, è in amministrazione controllata ed inoltre non ha materiale a disposizione nei piazzali” (fax del 26.02.2006, doc 39) ed “è stata acquistata dalla RDB spa” (fax de 21.02.2007, doc. 41). si veda anche l’email del 29.05.2007 (doc. 67) dell’ex agente Eriberto Genovese il quale afferma che “tale azione, unita a quella di denigrazione del nostro prodotti, ha reso notevoli difficoltà ai miei tentativi di vendita”.

4. SULLA APPROPRIAZIONE DI DIPENDENTI E COLLABORATORI.

L’abuso di posizione dominante da parte delle società convenute si è altresì realizzato mediante lo storno del Signor Franco Tonucci, il quale, nella qualità di direttore commerciale di Italgasbeton s.p.a., si occupava della “*organizzazione del settore vendite con l’attuale rete agenti*”, dello “*sviluppo delle attuali quote di mercato*”, della “*revisione, riorganizzazione e gestione degli agenti*”, della “*organizzazione di reporting mensile*” contenente “*tutte le informazioni relative all’attività di vendita quale clienti, trend degli ordini, visite...*” e infine del “*training del personale dipendente*”.

In particolare, dai documenti agli atti risulta che il sig. Tonucci, proprio in virtù della sua qualifica di direttore commerciale, ha prima impedito il corretto funzionamento della rete degli agenti Italgasbeton, e ha poi evidentemente potuto contribuire all’aggressione della RDB contro la ricorrente fornendo riservatissime e dettagliate informazioni commerciali (prezzi, nominativi dei clienti, ecc.).

Lo sconvolgimento della rete commerciale è provata dal doc. 48 in

cui si legge che nella riunione del 6 aprile 2005 gli agenti oltre ad averlo coralmemente accusato di lavorare già per la RDB, si sono lamentati di non vederlo e sentirlo mai, “*che la rete è completamente abbandonata a se stessa*”, “*che le poche vendite ... vengono solo per inerzia, senza un capo, un coordinamento, senza una missione, una strategia, un supporto tecnico-commerciale*”, che “*non ha mai fatto un Sales Report*”.

Dalle risultanze istruttorie risulta inoltre che Tonucci lavorava per la RDB quando ancora era dipendente della Italgasbeton e che attualmente continua a gestire agenti e venditori. A p. 55, paragrafo 14, si legge infatti che in “il rapporto di collaborazione tra RDB e il sig. Tonucci, peraltro, sarebbe stato definito diversi mesi prima dalla cessazione degli incarichi di quest’ultimo nella struttura commerciale di ITGB. Tale risalenza si ricava da un messaggio e-mail inviato da Grovers a Buck-Emden, datato 27 luglio 2005 e dove il dirigente di XI dice di aver <<avuto un incontro con il sig. Tonucci (ex YTONG) durante il quale lui ha informato che smetterà di lavorare per Italgasbeton e che ha firmato un contratto con RDB (come libero professionista). Si concentrerà esclusivamente su progetti. Gestirà alcuni agenti e venditori>>”.

D'altronde, il fatto che il sig. Tonucci non fosse “restio” a comunicare informazioni riservatissime lo si evince dall’email (doc. 73) inviata da Grovers (Amministratore delegato di Xella n.d.r.) a Buck Emdem (Amministratore delegato della Xella e membro del Consiglio di Amministrazione e del “Comitato Strategie Commerciali” della RDBH, n.d.r.) intitolato “*italgasbeton – in gravi problemi commerciali*”, in cui si legge che “durante la stessa conversazione con Tonucci (**lo considero un informatore affidabile solo per il 50%**) ho appreso che la situazione

economica di Italgasbeton sta peggiorando di settimana in settimana. Nel Lazio, dove hanno la loro impresa, hanno perso quest'anno il 62% del mercato. Il prezzo franco di Italgasbeton è sotto € 60. Normalmente trasportano 400 m3 di Gasbeton; ora trasportano 180-220 m3...”.

5. SULLA ASSUNZIONE DI INFORMAZIONI.

È infine opportuno segnalare che l'aggressione è avvenuta anche mediante veri e propri atti di “spionaggio industriale” allo scopo di accertare le eventuali giacenze negative della Italgasbeton. 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).

6. PRECISAZIONE DELLA DOMANDA DI RISARCIMENTO DANNI.

Si rileva che da un'accurata perizia (doc. 74) condotta dai Proff. Michele Costabile e Francesco Ricotta è emerso il danno economico subito dalla Italgasbeton è di € 10.686.000,00 (€ 8.220.000,00 + 30%). Le voci di danno sono le seguenti:

1. perdita di fatturati e margini per il biennio 2005-2006;

2. minori margini, derivanti dalla perdita differenziale di clienti, proiettata per la longevità media prospettica del portafoglio clienti Italgasbeton, opportunamente attualizzati;

3. minori margini derivanti dalle mancate opportunità di sviluppo che Italgasbeton avrebbe potuto realizzare se la base clienti non fosse stata “destabilizzata” dalle dinamiche competitive sleali, e dunque se non si fosse registrato un minor tasso di fidelizzazione dei clienti a seguito dei comportamenti di RDB;

4. minore capacità di attrazione di nuovi clienti nel biennio 2005 e 2006 derivanti dalla denigrazione subita da Italgasbeton;

5. minori margini realizzati dall’inizio del 2007 a seguito dell’accordo con PICA S.p.a., concluso da Italgasbeton in condizioni di debolezza negoziale, e dunque a un prezzo inferiore a quello che si sarebbe potuto praticare in assenza del danno d’immagine provocato da RDB.

Si chiede sin d’ora una consulenza tecnica di ufficio volta ad accertare la congruità di detta perizia.

Tanto premesso, la società Italgasbeton s.p.a., in persona del legale rappresentante *pro tempore* ing. Ulderico Ceccarelli,

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 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 alla Corte di Appello di Bologna, sezione e giudice relatore designandi, nelle note sedi,

all'udienza del giorno **15.04.2008**, 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 Bologna, ogni contraria istanza ed eccezione e/o difesa respinta, previa conferma dell'ordinanza ex art. 700 c.p.c. del 30 giugno 2007, condannare le società convenute al pagamento della somma di € 10.686.000,00 o di quella maggiore o minore che sarà ritenuta di giustizia.

Con vittoria di spese, competenze e onorari.

Si chiede la trasmissione del fascicolo di ufficio del giudizio di merito incardinato a Roma.

Si depositano i seguenti documenti:

- fascicolo di primo grado del giudizio di merito incardinato a Roma;
- fascicolo del giudizio cautelare ex art. 700 c.p.c. incardinato a Roma;

Si depositano altresì i seguenti documenti, elencati con numerazione progressiva rispetto ai documenti allegati all'atto di citazione introduttivo del giudizio di merito di Roma:

24. pagine web RDB sulle qualità del gasbeton;
25. formula utilizzata da Italgasbeton;
26. decisione del 1986 della Commissione delle Comunità Europee di concedere un sostegno finanziario per progetti dimostrativi nel settore "Risparmi di Energia";

27. attestato di conformità alle normative DIN tedesche dell'istituto L.G.A. di Norimberga del 1995;
28. il premio "Casa Passiva" nel concorso 2003 della Regione Lazio "Edifici a zero emissioni";
29. il "MARCHIO INNOVALAZIO 2005" consegnato dalla Regione Lazio, per aver realizzato innovazioni di prodotto, di processo e del modello di sviluppo e in particolare *"per aver migliorato le caratteristiche e qualità del proprio blocco per murature Iperblock"*;
30. mastrini relativi al pagamento del sig. Tonucci;
31. bilancio RDB Hebel s.p.a. al 30.06.2005;
32. bilancio RDB Hebel s.p.a. al 31.12.2004;
33. bilancio integrale RDB al 31.12.2005;
34. analisi costo produzione anno 2005;
35. ordinanza della Corte d'appello di Roma del 20.12.2006;
36. provvedimento assunto dall'AGCM nell'adunanza del 18 gennaio 2007;
37. risultanze istruttorie;
38. fax dell'agente Sanna del 27.02.2006;
39. fax del 26.02.2006 dell'agente Claudio Verde del Piemonte;
40. fax del 26.01.2006 dell'agente Roberto Montibeller di Roma;
41. lettera del 21.02.2007 dell'agente Massimo De Marchis;
42. segnalazione della Italgasbeton all'Antitrust del 31.03.2006;
43. fattura del 06.12.2005 emessa da RDB per la vendita ad Arcuri di gasbeton al prezzo di 67 €/mc;
44. lettera del 27.03.2006 del Responsabile commerciale Bruno de Gaetano;

45. lettera del 26.09.2005 del consulente-responsabile della produzione Italgasbeton Massimo Rocchi;
46. proposta di UNIREC s.r.l. dell'accordo di fornitura dell'anno 2006;
47. contratto di collaborazione del sig. Tonucci;
48. fax dell'agente della Toscana sig. Massimo Santini del 29.09.2005;
49. rapporto del consulente Amministrativo/Finanziario dott. Franco Bassi del 07.04.2005;
50. rapporto del consulente Amministrativo/Finanziario dott. Franco Bassi del 20.10.2005;
51. rapporto del consulente Marketing dott. Angelo Forte del 20.10.2005;
52. fax dell'agente della Campania Corvi del 15.03.2006;
53. fax dell'agente di Frosinone sig. Cinti del 27.03.2006;
54. fax dell'agente di Latina Natalino Carabot del 27.03.2006.
55. segnalazione della Italgasbeton all'Antitrust del 01.12.2006;
56. elenco di clienti persi o con minore acquisto negli anni 2005/2006;
57. fax del 18.11.2005 dell'agente di Roma;
58. lettera del 15.05.2006 dell'agente di Roma De Marchis;
59. copia dell'ordine del 25.07.2006 effettuato per RDB dall'ex funzionario della Italgasbeton sig. Moras;
60. lettera del responsabile commerciale De Gaetano del 23.12.2005;
61. verbale della riunione con agenti del Lazio del 05.06.2006;
62. verbale della riunione con agenti del Lazio del 16.10.2006;
63. segnalazione della Italgasbeton all'Antitrust del 27.04.2006;
64. rapporto del responsabile commerciale De Gaetano del 21.04.06;
65. email del 23.05.2007 dell'ing. Konrad Martiny della società tedesca Greisel (testimonianza della vendita sottocosto di RDB);

66. fax del 28.05.2007 dell'agente Pietro Sanna;
67. email del 29.05.2007 dell'agente Eriberto Genovese;
68. fax del 29.05.2007 dell'agente ALA 2 s.n.c.;
69. rapporto del 29.05.2007 del Dott. De Gaetano, ex direttore commerciale italgasbeton;
70. bilancio abbreviato di Italgasbeton al 31.12.2005 (perdita del 2004: € 1.352.264,00; perdita del 2005: 1.408.396,00);
71. delibera assembleare della Italgasbeton del 26.07.2006 di riduzione del capitale (da € 4.026.450,00 ad € 161.058,00) e di utilizzazione della riserva di € 438.000,00 per coprire le perdite;
72. segnalazione di pubblicità ingannevole della RDB Hebel dell'8.05.2007;
73. email di Eric Grovers a Buck-Emden del 27.07.2005;
74. perizia di valutazione del danno dei Proff. Michele Costabile e Francesco Ricotta.

Roma 1 novembre 2007

Avv. Prof. Giuseppe Bernardi