

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

I FERRI DEL MESTIERE

La tutela del know how: Italia in pole position

Un imprenditore, ai tempi dell'Università, mi spiegò che i giapponesi non erano in grado di produrre le classiche matite (i lapis di legno) perché non avevano il know how necessario, né riuscivano a procurarselo. Eppure era l'epoca in cui il Sol Levante riusciva a imitare, migliorandoli, tutti i prodotti occidentali e a ideare prodotti rivoluzionari (chi non ricorda il Walkman Sony?). Ecco un esempio dell'importanza fondamentale che possono assumere alcune informazioni tecniche, anche se non brevettabili o tutelabili con altre forme previste dalla normativa Ip (perché non sono inventive) oppure non brevettate (perché l'impresa preferisce sfruttarle senza divulgarle). Se n'è accorta anche l'Unione europea che, in novembre, ha diffuso una proposta di direttiva finalizzata alla tutela del know how e delle informazioni commerciali riservate (altrimenti detti segreti aziendali). Lo scopo è armonizzare il diritto dei singoli Stati membri nell'ambito del progetto Europa 2020 e, soprattutto, fornire adeguati strumenti di tutela dei segreti aziendali anche alle pmi. Una volta tanto

l'Italia è messa bene avendo una disciplina articolata che anticipa tutte (o quasi) le disposizioni contenute nella proposta di direttiva. Il riferimento è agli artt. 98 e 99 del Codice della proprietà industriale (Cpi) che, così come ipotizzato in sede europea, tutelano le informazioni aziendali purché (i) siano segrete, (ii) abbiano un valore economico in quanto segrete e (iii) siano state adottate misure adeguate per mantenerle riservate. Se sussistono questi requisiti, è possibile reagire nei confronti di concorrenti scorretti che acquisiscano abusivamente tali trade secrets con misure molto severe, ricorrendo alle sezioni in materia di impresa dei Tribunali italiani: sequestri, inibitorie e risarcimenti dei danni anche ingenti (vi sono già alcuni precedenti giurisprudenziali importanti di Roma, Milano e Venezia). Ma il nodo è sempre lo stesso: le imprese sanno che esiste questa tutela? E sono a conoscenza del fatto che con qualche semplice contromisura possono tutelare le loro informazioni segrete sia tecniche sia commerciali? L'esperienza professionale suggerisce che molto spesso non è così. Si tratta anzitutto di adottare alcu-

ne cautele di ordine tecnico. Per mantenere un segreto, a volte, basta poco. Si pensi che un enorme archivio informatico può essere rubato con una chiavetta usb da pochi euro. Però esistono molti software in commercio volti a prevenire questi furti a fronte di una spesa molto contenuta. Semplicemente le imprese spesso non considerano il rischio che un dipendente infedele possa portarsi via, con pochi clic, l'intero elenco clienti dell'azienda, corredato di tutte le informazioni del caso. Le contromisure possono essere semplici ed economiche e sarebbe colpevolmente autolesionistico non provvedere per tempo. L'altro fronte delle cautele è quello legale. Ad esempio, prima di mostrare un prototipo a un potenziale cliente è bene fargli sottoscrivere un accordo di riservatezza degno di questo nome. Ma non si debbono sottovalutare neppure i rapporti con fornitori, anche fidati: anche quelli con cui si hanno relazioni consolidate devono essere corredati da accordi contenenti clausole di riservatezza.

Marco Mergati
mergati@ghidini-associati.it