



Camera di Commercio  
Treviso

CURIA MERCATORUM  
CENTRO DI MEDIAZIONE ED ARBITRATO  
Associazione Riconosciuta

## **MODELLO DI CONTRATTO DI AGENZIA PER L'ESTERO**

Italiano-Inglese-Francese-Tedesco

Modelli di contratto di agenzia, per esportatori del settore calzatura sportiva-tessile-abbigliamento, elaborati a cura della Curia Mercatorum/Camera commercio Treviso

Il presente volume è stato realizzato  
dalla Camera di Commercio di Treviso

## Indice

<b>Presentazione</b>	Pag.	5
<b>Introduzione</b>	Pag.	7
1. Premessa	Pag.	7
2. L'agente di commercio	Pag.	7
3. La determinazione della legge applicabile	Pag.	8
4. Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)	Pag.	11
5. L'indennità di scioglimento	Pag.	11
6. La risoluzione delle controversie	Pag.	12
<b>Contratto di agenzia</b> (italiano/inglese)	Pag.	15
<b>Contratto di agenzia</b> (italiano/francese)	Pag.	39
<b>Contratto di agenzia</b> (italiano/tedesco)	Pag.	65

## PRESENTAZIONE

La Camera di Commercio di Treviso, in collaborazione con l'Associazione "Curia Mercatorum", ha avviato, nell'ambito della propria attività in materia di regolazione del mercato, un'estensione delle iniziative, inizialmente limitate al campo dell'arbitrato e della conciliazione, anche ai contratti-tipo, come previsto dalla legge di riforma delle Camere di Commercio (n. 580/1993).

Nell'ambito di questi ultimi, inoltre, si sono presi in esame non soltanto contratti valevoli sul mercato interno e soprattutto locale, ma anche quelli proponibili sui mercati internazionali, in considerazione dell'elevata vocazione all'estero dell'economia trevigiana.

Se, infatti, i contratti-tipo presentano un'indubbia utilità per migliorare il fluire degli scambi all'interno del nostro Paese, risultano di ancor più favorevole ausilio per i nostri operatori con l'estero supporti e suggerimenti contrattuali che permettano loro di tutelarsi meglio nei confronti delle controparti straniere. Tale vantaggio è ancor più evidente, se si considera la scarsa conoscenza del diritto internazionale da parte delle nostre PMI ed il fatto che molti scambi con l'estero continuano ad avvenire senza alcuna regolazione contrattuale.

Ma i contratti-tipo internazionali, come quelli interni, possono essere efficaci solo se riferiti a singoli settori, proprio perché è necessario mettere in evidenza tutte le clausole da tenere presenti nella trattazione di beni e/o servizi specifici.

A partire dal 2002 sono stati approntati, con il contributo del Prof. Fabio Bortolotti, noto esperto giurista in contrattualistica internazionale, e con l'apporto di varie Associazioni imprenditoriali ed Ordini professionali, i modelli di contratto di agenzia, di distribuzione e di vendita per l'estero rivolti nello specifico agli esportatori del settore legno-arredamento.

Passando al settore della calzatura sportiva e del tessile abbigliamento si è preso in esame il rapporto di agenzia.

Sempre grazie al prezioso contributo del Prof. Bortolotti, è stato perciò predisposto un testo contrattuale tipo che si auspica possa divenire un prezioso strumento di lavoro per tutti gli esportatori del settore che intendono meglio tutelarsi da imprevedibili controversie nei contratti di agenzia internazionale.

Treviso, ottobre 2008

Marco D'Eredità  
*Segretario Generale della Camera di Commercio  
di Treviso*



# Introduzione

## 1. Premessa

Il presente volume contiene il testo in italiano-inglese, italiano-francese e italiano-tedesco di un modello di contratto di agenzia per l'estero elaborato da Curia Mercatorum appositamente per gli esportatori del settore calzatura sportiva - tessile - abbigliamento.

Si tratta di un **modello semplificato** ("short form") che affronta solo i punti più importanti, cercando di dare delle soluzioni standard, ritenute ottimali nella maggior parte dei casi, ma che non costituiscono necessariamente la soluzione ideale per uno specifico contratto individuale.

Anche se sono state considerate le principali soluzioni alternative (particolarmente attraverso la loro previsione negli allegati) in modo da aiutare gli utilizzatori nella messa a punto di un contratto il più possibile vicino ai loro bisogni individuali, va ribadito che solo la redazione di uno specifico testo contrattuale, con l'assistenza di un professionista qualificato, permette di "costruire" un testo contrattuale che tenga pienamente conto delle specifiche esigenze delle parti, che si differenziano inevitabilmente da un caso all'altro.

Con tutto ciò, sapendo che per svariate ragioni (tempi, costi, ecc.) gli operatori spesso scelgono di non avvalersi di esperti, si è ritenuto opportuno fornire loro un modello di qualità, utilizzabile direttamente (e cioè predisposto in modo da evitare che l'utilizzatore debba modificarne i contenuti, avendo già lasciato spazio per le principali alternative). E' quindi opportuno che l'utilizzatore esamini con attenzione le varie opzioni, in modo da individuare la soluzione per lui più conveniente.

Se le opzioni predisposte nel singolo modello non coprono una specifica esigenza dell'utilizzatore (ad es. perché questi desidera sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella italiana, in deroga a quanto previsto nei modelli), questi potrà modificare la clausola contrattuale: tuttavia, in questo caso è consigliabile che egli si avvalga dell'assistenza di un professionista qualificato, in grado di valutare le implicazioni di tale modifica e di predisporre, se del caso, gli ulteriori adeguamenti che si rendano necessari.

## 2. L'agente di commercio

Tra i vari tipi di intermediari che operano nel commercio internazionale, la figura dell'agente di commercio è certamente la più diffusa: la sua attività consiste nello svolgimento continuativo di un'attività di **promozione e negoziazione di affari** in cambio di una **provvigione**, da calcolarsi in percentuale sul valore dell'affare trasmesso.

L'attività di intermediazione può limitarsi alla mera trasmissione di ordini ricevuti dai potenziali clienti: in questo caso l'affare (e cioè il contratto di vendita) si conclude se e quando il fabbricante accetta l'ordine ricevuto tramite l'agente. Quando invece si attribuisce all'agente il potere di rappresentare il fabbricante, questi potrà concludere direttamente l'affare in nome e per conto del fabbricante, che sarà quindi vincolato dagli accordi presi dall'agente. Tuttavia, tale possibilità non è stata considerata nel presente modello, trattandosi di un'opzione poco diffusa nel commercio internazionale (in quanto il preponente preferirà, di regola, poter decidere di volta in volta se accettare l'affare piuttosto che consentire all'agente di concluderlo in suo nome).

L'agente svolge la propria attività in maniera **stabile** (obbligandosi a promuovere in modo continuativo le vendite nel territorio di sua competenza) ed in forma **autonoma**, avendo cioè la libertà di organizzarsi come meglio crede ed assumendo oneri e rischi della propria organizzazione commerciale. L'agente si distingue quindi da un lato dal mero **procacciatore** d'affari o intermediario occasionale e dall'altro dall'**agente subordinato** (viaggiatore-piazzista, VRP francese).

La figura dell'agente di commercio si differenzia inoltre nettamente da quella del **concessionario di vendita** (o **distributore**). In linea di principio, infatti, l'agente si limita a promuovere la conclusione di contratti tra il preponente ed i clienti finali in cambio di una provvigione; il concessionario, invece, acquista i prodotti dal concedente e li rivende a terzi ed il suo guadagno è dato dalla differenza tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita. Ne consegue che il concessionario di vendita assume su di sé il rischio commerciale delle singole transazioni (es. insolvenza del cliente finale) ed una serie d'incombenze che, nel rapporto di agenzia, ricadono sul preponente (es. sdoganamento, magazzinaggio). Al contempo, però, mentre nel rapporto di agenzia il preponente mantiene il controllo sulla clientela del territorio (dal momento che stipula contratti direttamente con tali soggetti), nel rapporto di concessione, invece, il concedente non è normalmente in grado di conoscere i nominativi dei clienti ai quali il concessionario rivende i suoi prodotti.

### **3. La determinazione della legge applicabile**

Un problema che si presenta nella redazione di un contratto internazionale di agenzia è quello della determinazione della legge applicabile.

Occorre innanzitutto precisare che non esistono, se non in casi eccezionalissimi, specifiche norme "sovrnazionali" applicabili ai rapporti commerciali tra preponenti ed agenti di diversi paesi: il punto di riferimento è praticamente sempre costituito da norme nazionali, con la conseguenza che vi saranno per definizione

più leggi (almeno quelle dei paesi delle due parti) potenzialmente applicabili allo stesso contratto internazionale.

Tale situazione non è neppure stata modificata con la **direttiva europea** n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 che ha stabilito un nucleo minimo di principi uniformi, in seguito trasposti nelle legislazioni nazionali degli Stati membri dell'Unione europea, ed anche in alcuni altri paesi non facenti parte dell'Unione europea (ad es. Albania, Norvegia). Infatti, sarà applicabile al singolo contratto la legge nazionale che ha dato attuazione alla direttiva e non la direttiva stessa, il che può comportare differenze sensibili dal momento che la direttiva lascia agli Stati ampi spazi discrezionali in sede di attuazione.

Così, ad esempio, a seconda che all'agente di commercio risulti applicabile la **legge francese** o quella italiana, quest'ultimo avrà diritto ad una indennità di clientela sostanzialmente differente. Secondo la legge francese gli spetterà una "riparazione del pregiudizio" conseguente alla cessazione del rapporto, calcolata normalmente intorno ai due anni di provvigione; secondo quella italiana, un'indennità non superiore ad un anno di provvigioni (ed, anzi, di regola assai inferiore, ove si consideri applicabile la disciplina sul calcolo dell'indennità introdotta dagli accordi economici collettivi).

L'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può quindi incidere sensibilmente sui contenuti del contratto, non solo per quanto riguarda i punti non regolati dalle parti (che verranno integrati da una normativa differente, a seconda della legge applicabile al contratto), ma anche con riguardo agli aspetti espressamente disciplinati, ove le norme ad essi applicabili abbiano carattere imperativo (e si impongano quindi sulle pattuizioni delle parti).

Nel presente modello si consiglia di **scegliere la legge italiana**, soluzione che appare nella maggior parte dei casi preferibile per il preponente italiano<sup>1</sup>, trattandosi di una normativa conosciuta e quindi più adatta alla gestione del rapporto e, nel caso in cui non si riesca ad evitarla, di una controversia.

Un problema che si pone in questo contesto è quello dell'**efficacia della scelta della legge italiana** riguardo ad eventuali norme protettive del paese dell'agente. Sottoponendo il rapporto alla legge italiana (come prevede l'art. 14 del presente modello), il preponente italiano potrà essere sicuro che si applicheranno solo le

---

<sup>1</sup> Infatti, anche quando la legge italiana risulti più onerosa della legge del paese dell'agente (situazione che si verifica nei rapporti con agenti di paesi - soprattutto extraeuropei - che non prevedono alcun tipo di normativa a protezione dell'agente) è di regola preferibile sottoporre il rapporto ad una legge conosciuta, come appunto quella italiana, piuttosto che ad una legge di cui si debbano accertare di volta in volta i contenuti.

norme italiane e non quelle, eventualmente più favorevoli all'agente, del paese di quest'ultimo?

Purtroppo, non è possibile una risposta univoca. La regola generale in materia di efficacia della scelta della legge applicabile rispetto alle norme dell'ordinamento «escluso» è che tale scelta è efficace anche se essa comporta la «disapplicazione» di eventuali norme imperative di altri ordinamenti potenzialmente applicabili. Al regime generale descritto sopra fanno però eccezione alcune norme o principi considerati «internazionalmente inderogabili» nel contesto di un determinato ordinamento, e cioè principi di cui l'ordinamento in questione intende assicurare comunque l'osservanza, quale che sia la legge applicabile. In particolare, per quanto riguarda il contratto di agenzia, hanno natura internazionalmente inderogabile le norme in materia di preavviso e di indennità della legge danese sull'agenzia, nonché tutte le norme poste a protezione dell'agente nelle leggi della Finlandia, del Belgio e del Portogallo. Anche fuori dall'Europa (ad es. in Libano, in vari paesi dell'America centrale) possono trovarsi norme internazionalmente inderogabili a protezione dell'agente<sup>2</sup>.

Quanto sopra non significa però che, ove l'agente sia domiciliato in paesi come quelli descritti sopra, la scelta della legge italiana sia necessariamente inefficace. Occorre infatti considerare che il problema si presenta in termini diversi a seconda che esso venga esaminato dal giudice del paese dell'agente o dal giudice italiano. Mentre il giudice del paese dell'agente deve applicare le norme internazionalmente inderogabili del suo paese in luogo di quelle della legge scelta dalle parti, il giudice italiano ha una certa discrezionalità nel decidere se applicare la legge scelta dalle parti (nel caso di specie quella italiana: v. art. 14 del modello) o, invece, le norme «internazionalmente inderogabili» del paese dell'agente. Ciò significa che, sottoponendo eventuali controversie alla competenza di soggetti diversi dai giudici del paese dell'agente, esistono spazi per un'eventuale "disapplicazione" delle norme "internazionalmente imperative" di tale paese<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Per maggiori informazioni sui singoli paesi, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, *La distribuzione internazionale. Contratti con agenti, distributori ed altri intermediari*, Padova, 2002. Tale volume contiene un capitolo con informazioni sulla disciplina dei rapporti di agenzia e di distribuzione in 145 paesi. Per un'informazione aggiornata sulle normative dei vari paesi v. anche il sito [www.idiproject.com](http://www.idiproject.com).

<sup>3</sup> Per un maggiore approfondimento di questo aspetto, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, cit., § 3.2.4.

#### **4. Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)**

Nell'ambito della disciplina italiana del contratto di agenzia assume un ruolo molto importante la contrattazione collettiva che integra in vario modo le norme del codice civile.

Tuttavia, gli AEC non si applicano agli agenti domiciliati all'estero se non quando tali accordi siano espressamente richiamati dalle parti.

Il presente modello richiama espressamente la contrattazione collettiva in quanto si è ritenuto che ciò permetta di creare un quadro di riferimento giuridico più preciso, che consente di risolvere una serie di problemi sui quali le norme di legge danno soluzioni più generiche. Così, ad es., l'AEC detta regole più dettagliate in materia di variazioni unilaterali di zona (art. 2, commi 3-5) e in materia di diritto alla provvigione su affari conclusi dopo la fine del contratto (art. 6, comma 11).

Gli AEC contengono però anche alcune disposizioni che potrebbero risultare eccessivamente onerose per il preponente nel contesto dei rapporti con agenti esteri. Dal momento che nei rapporti con agenti stranieri gli AEC non sono applicabili in quanto tali, ma solo in quanto espressamente richiamati dalle parti, queste ultime sono libere di decidere quali norme degli stessi richiamare e quali no. In tale ottica è stato stabilito all'art. 14 del modello di contratto che l'AEC del 2002 si applica solo nella misura in cui non contraddica le disposizioni dello stesso. Quindi, in caso di contraddizione con le clausole del contratto (ipotesi che si verifica ad es. per i termini di preavviso di cui all'art. 10.2, più brevi di quelli previsti dalla normativa collettiva, ma conformi all'art. 1750 c.c., e per i criteri di calcolo dell'indennità per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale di cui all'Allegato A-5), queste ultime prevalgono su quelle dell'AEC.

Si tenga presente che esistono AEC diversi (anche se di contenuto quasi equivalente) a seconda che il preponente sia un'impresa industriale, commerciale o artigiana. Nel contesto del presente modello si è ritenuto opportuno, per maggiore semplicità (ed in particolare per evitare di richiamare una serie di accordi diversi), richiamare l'AEC del 20 marzo 2002 per l'industria, che si applicherà quindi indipendentemente dall'appartenenza del preponente al settore industriale.

Ovviamente, se le parti desiderano escludere l'applicazione della contrattazione collettiva, possono farlo, cancellando l'ultima parte dell'art. 14.

#### **5. L'indennità di scioglimento**

Un particolare problema si presenta per l'indennità di scioglimento del rapporto.

All'interno del nostro ordinamento la contrattazione collettiva ha sviluppato una particolare disciplina dell'indennità che riprende in larga parte quella esistente

prima delle modifiche apportate all'art. 1751 c.c. in attuazione della direttiva europea n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986. Tale disciplina collettiva, introdotta con i c.d. "accordi ponte" del 1992 (Accordo Economico Collettivo del 30 ottobre 1992 per l'industria, AEC 27 novembre 1992 per il commercio e AEC 19 novembre 1992 per l'artigianato) è stata successivamente inserita negli accordi collettivi del 2002.

La validità di questa disciplina collettiva appare però molto dubbia in seguito alla sentenza *Honyvem* della Corte di Giustizia europea del 23 marzo 2006, che ha sostanzialmente dichiarato il sistema di calcolo degli AEC incompatibile con la normativa europea (direttiva del 1986) su cui si basa l'art. 1751 del codice civile.

In tali condizioni non sembra opportuno richiamare espressamente la normativa in questione nel contratto (come era stato fatto in precedenza per modelli analoghi). Ciò non esclude, tuttavia, che il preponente possa proporre all'agente – quando, in seguito alla cessazione del contratto, si discuta l'ammontare dell'indennità – di calcolare l'indennità secondo la disciplina collettiva. Infatti, nulla vieta di utilizzare tale metodo di calcolo come base per un accordo transattivo negoziato dopo la cessazione del rapporto.

## **6. La risoluzione delle controversie**

Nel modello di contratto di agenzia si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta il preponente italiano nella posizione migliore possibile e che consenta al tempo stesso di giungere ad una definizione del litigio in tempi brevi.

Sotto quest'ultimo profilo il ricorso all'**arbitrato** appare certamente preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria. Tuttavia, per quanto riguarda gli agenti-persone fisiche, è dubbio se il ricorso all'arbitrato sia efficace, trattandosi di materia riservata alla competenza esclusiva dei tribunali del lavoro e quindi da considerarsi in linea di principio non arbitrabile. Per questa ragione si è preferito prevedere, per gli agenti-persone fisiche, all'articolo 15.2, la competenza esclusiva del foro della sede del preponente, piuttosto che l'arbitrato.

Per quanto riguarda invece gli agenti costituiti in forma di società, per i quali non esiste il pericolo di cui al precedente paragrafo, si è scelto (art. 15.3) il ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum.

In ogni caso, sia che si debba ricorrere all'arbitrato, che nel caso in cui la giurisdizione sia attribuita ai tribunali, le parti sono tenute a tentare, in base all'art. 15.1, prima dell'instaurazione della procedura, una mediazione secondo il regolamento Curia Mercatorum. Infatti, è nell'interesse delle parti giungere, ove

possibile, ad una soluzione amichevole della controversia che permetterà di risparmiare tempo e denaro. Al tempo stesso, onde evitare che la mediazione possa essere utilizzata come espediente dilatorio, la clausola precisa che trascorsi inutilmente 45 giorni dalla domanda di mediazione, le parti sono libere di procedere secondo i modi di risoluzione delle controversie previsti nel contratto (e cioè, ricorrendo al giudice ordinario ai sensi dell'art. 15.2 se l'agente è persona fisica, oppure all'arbitrato, ai sensi dell'art. 15.3, se si tratta di una società).



# CONTRATTO DI AGENZIA/AGENCY CONTRACT

Tra/Between

(nome del Preponente/Name of the  
Principal)

(indirizzo/address)

(in seguito denominata "il Preponente"/hereafter called "the Principal")  
e/and

(nome dell'Agente/Name of the Agent)

(indirizzo/address)

(in seguito denominato "l'Agente"/hereafter  
called "the Agent")

## SI CONVIENE QUANTO SEGUE

## IT IS AGREED AS FOLLOWS

### 1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Preponente incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio") limitatamente ai clienti definiti all'art. 1.2 (in seguito denominati "Clienti Contrattuali").

1.2 Sono Clienti Contrattuali tutti i punti vendita al dettaglio aventi sede nel

### 1. Territory and Products

1.1 The Principal appoints the Agent, who accepts, to promote the sale of the products listed in Annex A-1 (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in Annex A-2 (hereinafter called "the Territory"), but only to the customers defined in Art. 1.2 (hereinafter called "Contractual Customers").

1.2 The Contractual Customers are all retail shops established in the

Territorio, ad eccezione dei Clienti Esclusi, di cui all'Allegato A3. Il Preponente si riserva espressamente la promozione e la commercializzazione diretta (o tramite altri canali di sua scelta) dei Prodotti Contrattuali nei confronti dei clienti diversi dai Clienti Contrattuali.

Tali clienti diversi non rientrano nell'oggetto del presente contratto e conseguentemente non spetta all'Agente alcuna provvigione sugli affari con gli stessi. Le parti possono tuttavia, in casi particolari, convenire un compenso per specifiche attività che vengano di volta in volta richieste dal Preponente all'Agente nei confronti di tali clienti.

- 1.3 È inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Preponente a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Preponente informerà tempestivamente l'Agente di tali variazioni.

## **2. Compiti dell'Agente**

- 2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali di tutto il Territorio ed a creare e mantenere una struttura

Territory, with the exception of the Excluded Customers defined in Annex A3. The Principal expressly reserves the promotion and distribution (directly or through other channels of its choice) to customers other than the Contractual Customers. Such other customers do not fall within the scope of this contract and consequently the Agent is not entitled to commission on business with them. The parties may, nevertheless, in particular cases, agree upon a remuneration for specific activities that the Principal may from time to time ask the Agent to perform towards such customers.

- 1.3 It is understood that the range of the Products as well as their qualities, prices etc., can be varied at any moment by the Principal at his own discretion. The Principal shall promptly inform the Agent of such changes.

## **2. Agent's functions**

- 2.1 The Agent agrees to use his best endeavours to promote the sale of the Products in the Territory and to protect the Principal's interests with the diligence of a responsible businessman. In particular, the Agent agrees to visit regularly, according to their importance, the actual or potential customers throughout the whole Territory and to establish and maintain an adequate organisation.

organizzativa adeguata.

- 2.2 L'Agente trasmette al Preponente le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. L'Agente non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.3 Atteso che l'evasione degli ordini può dipendere dal raggiungimento di quantitativi che giustifichino la messa in produzione dei Prodotti ordinati, gli ordini che non siano stati espressamente rifiutati, saranno accettati solo con la loro esecuzione e cioè con la spedizione della merce al Cliente Contrattuale. Gli ordini non eseguiti entro 6 mesi dal ricevimento devono considerarsi rifiutati.<sup>1</sup>
- 2.4 L'Agente esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle direttive generali impartitegli dai funzionari o collaboratori del Preponente. Egli non può in nessun caso essere considerato come dipendente del Preponente.
- 2.5 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.6 L'Agente terrà informato il
- 2.2 The Agent shall transmit to the Principal the offers or orders received by him, the Principal being free to accept or reject such offers. The Agent has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Principal towards third parties.
- 2.3 Since the carrying out of the orders may depend upon attaining quantities which justify the putting into production of the Products ordered, orders which are not expressly accepted, will be accepted only through performance, i.e. by dispatching the Products to the Contractual Customers. Orders which are not carried out within six months from the date they are received will be considered as having been refused.
- 2.4 The Agent performs his activity autonomously and independently, according to the general directions given by the Principal's employees of collaborators. He can in no case be considered as an employee of the Principal.
- 2.5 The Agent shall take part at his own expenses, and subject to previous agreement with the Principal, in the most important fairs or expositions concerning the Territory.
- 2.6 The Agent shall with due diligence

---

<sup>1</sup> Ove il preponente decida di adottare questa clausola sarà opportuno che provveda a precisare anche nelle proprie condizioni generali di vendita che egli si riserva di non dar corso agli ordini per i quali non raggiunga quantitativi sufficienti.

Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti contrattuali debbano conformarsi.

2.7 L'Agente è abilitato a ricevere osservazioni o reclami dei clienti relativi a difetti dei Prodotti forniti. Egli dovrà informarne immediatamente il Preponente ed agire per la tutela degli interessi di quest'ultimo, essendo tuttavia inteso che l'Agente non potrà impegnare in alcun modo il Preponente se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.

2.8 L'Agente sopporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio, pubblicità) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente coperte dalla provvigione di cui all'art. 9.1.

### **3. Minimo d'affari**

3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascuna stagione, ordini che diano luogo alla conclusione di

keep the Principal informed about the developments of his activity, the market conditions and the state of competition (qualities and prices of competing products, marketing activities carried out by competitors, etc.) within the Territory, and about the laws and regulations in force in the Territory to which the Products must conform (e.g. import regulations, labelling, technical specifications, safety requirements, etc.).

2.7 The Agent is entitled to receive observations or complaints made by customers in respect of defects of the delivered Products. He shall immediately inform the Principal of any such case and shall act in the Principal's best interests. He has however no authority to engage in any way the Principal, unless after having received a specific written authorisation to do so.

2.7 The Agent shall bear all expenses related to the sales' promotion (such as telephone, office, travel expenses, advertising) as well as any other expense made with reference to the present contract. Such expenses shall be deemed to be entirely covered by the commission provided for in Article 9.1.

### **3. Minimum turnover**

3.1 The Agent shall transmit, during each season, orders giving rise to sales contracts for not less than the

contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-4. Per le stagioni successive a quelle per le quali un minimo è indicato nell'Allegato A-4, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente la stagione in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello della medesima stagione dell'anno precedente.

- 3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi stagione il minimo in vigore per tale periodo, il Preponente potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

#### **4. Obbligo di non concorrenza**

- 4.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono pro-

minimum turnovers indicated in Annex A-4. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-4, the parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the season at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the same season of the previous year.

- 3.2 If the Agent fails to attain within the end of any season the minimum purchase in force for such season, the Principal shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), at his choice, to terminate this Agreement, to cancel the Agent's exclusivity or to reduce the extent of the Territory.

#### **4. Undertaking not to compete**

- 4.1 The Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who

dotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

manufacture or market products which are in competition with the Products.

- 4.2 Il Preponente si impegna a non negare il proprio consenso nel caso l'Agente desideri rappresentare prodotti concorrenti che, a causa del loro diverso livello di qualità e di prezzo, non siano in grado di incidere sulle vendite dei Prodotti contrattuali, sempreché non vi siano altre ragioni sostanziali che giustifichino tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.
- 4.2 The Principal agrees not to refuse his consent if the Agent desires to represent competing products which, due to their different quality and price level, are not capable of affecting the sales of the Products, and provided there are no other substantial reasons justifying such refusal. The above authorisation must be in writing and will be valid only with respect to the products expressly mentioned.
- 4.3 L'Agente è libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Preponente (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).
- 4.3 The Agent is free to represent, market or manufacture non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers) provided that the Agent informs the Principal in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).
- 4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente contratto<sup>2</sup>, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-5.
- 4.4 The parties may agree upon a non competition obligation by the Agent for the period following the end of this contract by filling in and signing Annex A-5.

## **5. Solvibilità della clientela - Incassi      5. Solvency of customers - Payments**

- 5.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon
- 5.1 The Agent shall verify, with the diligence of a responsible

---

<sup>2</sup> La previsione di un obbligo di non concorrenza postcontrattuale, abbastanza poco usuale nei rapporti con agenti esteri, è stata prevista come semplice opzione, applicabile solo se le parti compilano e firmano l'Allegato A-5.

commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente, assumendosi ogni responsabilità per i danni che possano derivare dall'inadempimento a tale suo obbligo.

5.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. In quest'ultimo caso l'Agente dovrà rimettere immediatamente le relative somme al Preponente, e non potrà trattenerle a nessun titolo, neppure in compensazione di eventuali crediti.

5.3 L'Agente assisterà il Preponente nel recupero dei crediti.

## **6. Marchi del Preponente – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza**

6.1 L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come agente del Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Preponente. Qualsiasi uso dei marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente nella pubblicità o su Internet è soggetto al preventivo

businessman, the solvency of customers whose orders he transmits to the Principal. He shall not transmit orders from customers of which he knows or ought to know (using due diligence) that they are in a critical financial position, without informing the Principal in advance, and he shall be responsible for any damages that may arise out of the breach of such obligation.

5.2 The Agent is not entitled to receive payments on the Principal's behalf, unless after having obtained a prior specific written authorisation from the Principal. In the latter case, the Agent must immediately transmit the relative amounts to the Principal and shall not be entitled, for no reason, to retain them nor to set off possible credits.

5.3 The Agent shall assist the Principal in recovering debts.

## **6. Principal's trademarks – Unfair Competition - Secrecy**

6.1 The Agent shall make use of the Principal's trademarks, trade names or any other symbols, but for the only purpose of identifying and advertising the Products, within the scope of his activity as agent of the Principal and in the Principal's sole interest. Any use of the Principal's trademarks, trade names or other symbols in advertising or on Internet must be authorized in advance in writing by the

consenso scritto del Preponente.

6.2 L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Preponente. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale né utilizzarli per domini Internet.

6.3 L'Agente informerà il Preponente, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Preponente la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.

6.4 L'Agente si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Preponente o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Preponente, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.

## **7. Campionario**

7.1 Il Preponente mette gratuitamente a disposizione dell'Agente un campionario, all'inizio di ogni

Principal.

6.2 The Agent hereby agrees neither to register nor to register through third parties, any trademarks, trade names or symbols of the Principal (nor any trademarks, trade names or symbols of the Principal that may be confused with the Principal's ones), in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Principal in his own trade or company name, nor to use them for Internet domains.

6.3 The Agent shall inform the Principal as soon as he gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Principal's industrial property rights (i.e. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products. He shall also assist the Principal in defence of his rights in the Territory.

6.4 The Agent shall not reveal either during the currency of the contract or after its termination the Principal's trade or commercial secrets or other confidential information that has come to his knowledge through his activities as agent for the Principal, and agrees not to use such secrets or confidential information for purposes other than those of the present contract.

## **7. Collection of samples**

7.1 The Principal will put at the disposal of the Agent, at the beginning of each season, free of

stagione.

- 7.2. Tale campionario resta di proprietà del Preponente e dovrà essere restituito intatto, a spese di quest'ultimo, non appena terminate le visite ai clienti. Ove il campionario non venga restituito al Preponente, quest'ultimo lo fatturerà all'Agente con uno sconto del 50%.

## **8. Esclusiva**

- 8.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.
- 8.2 Tuttavia, il Preponente resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti Contrattuali stabiliti nel Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'art. 9.
- 8.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-6. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-6.

## **9 Provvigione**

- 9.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-7, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel

charge, a collection of samples.

- 7.2 The above collection remains the property of the Principal and must be returned intact, at the expense of the Principal as soon as the visits to the customers are terminated. If the collection is not returned to the Principal, the latter will invoice the collection to the Agent with a discount of 50%.

## **8. Exclusivity**

- 8.1 The Principal shall not grant within the Territory to any third party the right to represent or market the Products.
- 8.2 However, the Principal shall be entitled to deal directly, without the Agent's intervention, with Contractual Customers situated in the Territory. In respect of such sales the Agent shall be entitled to the commission provided for in Article 9.
- 8.3 The Principal shall be furthermore entitled to deal directly with the Reserved Customers indicated in Annex A-6. On business with such customers the Agent will have no right to commission, except where a reduced commission has been indicated in Annex A-6.

## **9. Commission**

- 9.1 Except as otherwise agreed, the Agent is entitled to the commission indicated in Annex A-7 on all sales of the Products which are made by the Principal during the currency

- Territorio durante la vigenza del presente contratto.
- 9.2 L'Agente non ha alcun diritto a provvigione nel caso in cui Prodotti contrattuali vengano venduti dal Preponente a terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.
- 9.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 9.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente.
- 9.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), resi, oneri doganali, imposte o tasse, purché indicati separatamente in fattura.
- 9.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente; su pagamenti parziali la provvigione spetta solo se e nella misura in cui risultino conformi al contratto di vendita. Nessuna provvigione è dovuta nel caso in cui il Preponente ricuperi in tutto o in parte il prezzo attraverso un'assicurazione. Pagamenti mediante tratte o assegni non si considerano validamente effettuati fino a quando le relative somme non
- of this contract to customers established in the Territory.
- 9.2 The Agent has no right to commission in case Products are sold by the Principal to third parties established outside the Territory and then resold by these third parties within the Territory.
- 9.3 It is understood that the commission provided for under Article 9.1 shall be reduced by mutual consent, whenever it appears appropriate to grant the customer conditions that are more favourable than the Principal's standard conditions.
- 9.4 Commission shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. on the effective sales price (any discount other than cash discounts being deducted) clear of any additional charges (such as packing, transportation, insurance), returned goods and clear of all custom duties or taxes of any kind, provided such amounts are indicated separately in the invoice.
- 9.5 The Agent shall acquire the right to commission only after full payment of the invoiced price by the customers; on partial payments commission shall be due only to the extent such partial payment conforms to the sale contract. No commission is due in case the Principal recovers in whole or in part the price through an insurance. Drafts and checks are not considered as valid payments until the relative amount has been

siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.

definitely credited on the Principals bank.

9.6 Il Preponente determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente entro il mese successivo un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Ove l'Agente non contesti per iscritto il conto delle provvigioni entro 60 giorni dal suo ricevimento, i dati risultanti dallo stesso (ad es. provvigione ridotta o aumentata su certi affari) dovranno considerarsi accettati dall'Agente a tutti gli effetti. Le provvigioni verranno corrisposte entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre cui esse si riferiscono, purché l'Agente abbia preventivamente trasmesso al Preponente regolare fattura per l'importo delle stesse.

9.6 The Principal shall provide the Agent within the subsequent month with a statement of the commissions due in respect of each calendar quarter. Such statement shall set out all the business in respect of which commission is payable. If the Agent does not object in writing against the statement of commissions, the data resulting from such statement (e.g. reduced or increased commission for certain business) shall be considered for any purpose as having been accepted by the Agent. The commission shall be paid not later than the last day of the month following the relevant quarter, provided the Agent has previously transmitted to the Principal a regular invoice for the amount to be paid.

## **10. Durata e scioglimento del contratto**

## **10. Term and termination of the contract**

10.1 Il presente contratto è sottoposto ad un periodo di prova reciproca di sei mesi, durante il quale ciascuna delle parti potrà recedere in qualsiasi momento, senza pagamento di qualsiasi indennità, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere).

10.1 The present contract is subject to a mutual 6 months trial period, during which each party may terminate the contract, without indemnity of any type, at any moment by giving notice to the other part in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier).

- 10.2 Decorsi i sei mesi, il presente contratto diventerà a tempo indeterminato e ciascuna parte potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), con un preavviso di un mese nel primo anno di durata del contratto, di due mesi nel corso del secondo anno, di tre mesi nel terzo anno, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto.
- 10.2 After the above six month trial period the present contract shall become a contract for an indefinite period, which may be terminated by either party by a written notice of one month within the first year of duration of the contract, two months during the second year, three months during the third year, four months during the fourth year, five months during the fifth year and six months during the sixth year or thereafter. The termination notice shall be notified to the other party in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier).
- 10.3 Ciascuna parte potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso (o osservandolo solo in parte), purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese di mancato preavviso.
- 10.3 Each party is entitled to terminate in any moment this contract without respecting the period of notice (or respecting it only partially), provided it pays to the other party a termination indemnity equal to one twelfth of the commission paid to the Agent in the calendar year preceding the termination for every month of the remaining duration of the contract.

## **11. Affari in corso**

- 11.1 L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a

## **11. Unfinished business**

- 11.1 Orders transmitted by the Agent or received by the Principal from customers established in the Territory before the expiry or termination of this contract and which result in the conclusion of a contract of sale not more than six months after such expiration, shall

tale data.

11.2 L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di vigenza del presente contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro un termine ragionevole (e comunque non superiore a quattro mesi) dalla scadenza o risoluzione del presente contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

## **12. Scioglimento anticipato del contratto**

12.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 12.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risol-

entitle the Agent to commission.

11.2 No commission is due to the Agent for contracts of sale made on the basis of orders received after the expiry or termination of this contract, save if such transaction is mainly attributable to the Agent's efforts during the period covered by the agency contract and provided the sale contract is entered into within a reasonable period (and in any case no more than four months) after the expiry or termination of this contract. The Agent must however inform the Principal in writing, before the expiry or termination of this contract, of the pending negotiations which may give rise to commission under this paragraph.

## **12. Earlier contract termination**

12.1 Each party may terminate this contract with immediate effect, without respecting a period of notice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), in case of a breach of its contractual obligations by the other party, which can be considered a justifiable reason for immediate contract termination (according to Article 12.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the

zione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 12.3 e 12.4).

12.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 12.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4, 5.1, 6 e 8.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

12.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicare il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

12.4 Quando l'Agente sia costituito in

earlier termination (as set out in Articles 12.3 and 12.4).

12.2 Any failure by a party to carry out his contractual obligations which is of such importance as to prevent the contractual relationship to continue, even temporarily, on a reciprocal confidence basis, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination for the purpose of Article 12.1. The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 5.1, 6 and 8.1 of this contract is to be considered in any case, whatever the importance of the violation, as a justifiable reason for immediate contract termination. Also the breach of any other contractual obligation which is not remedied by the breaching party within a reasonable term after having been invited in writing to do so by the other party, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination.

12.3 Exceptional circumstances justifying the immediate contract termination shall be: bankruptcy, any kind of composition between the bankrupt and the creditors, death or incapacity of the Agent, civil or criminal sentences as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of his activities.

12.4 If the Agent is a company, shall

forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente, attuata senza il preventivo consenso del Preponente, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-8, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

also be considered as an exceptional circumstance justifying the immediate contract termination the occurrence of any important change in the legal structure or in the management of the Agent company, carried out without the prior consent of the Principal, and particularly the fact that one of the persons indicated in Annex A-8 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.

12.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, conformemente all'art. 10.3.

12.5 Should the reason given by a party in order to justify the earlier contract termination according to this Article appear to be inexistent or should it not be a valid reason for earlier termination, then the termination notice shall nevertheless take immediate effect, but it will give rise to payment of the termination indemnity, according to Article 10.3.

### **13. Conseguenze dello scioglimento del contratto**

13.1 Al momento dello scioglimento del contratto, l'Agente è tenuto a restituire al Preponente il materiale illustrativo, pubblicitario, il campionario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia. L'Agente si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qual-

### **13. Consequences of the contract termination**

13.1 Upon expiry of this contract the Agent shall return to the Principal all explanatory and advertising material, the collection of samples and other documents which have been supplied to him and are in the Agent's possession; the Agent shall also cooperate with the Principal in informing third parties about the expiry of the Agency contract. The Agent in particular agrees to avoid,

siasi riferimento al pregresso rapporto con il Preponente, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Principal, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.

13.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Preponente, come consentito dall'articolo 6.1.

13.2 The right of the Agent to use the Principal's trademarks, trade names or symbols, as provided for under Article 6.1, shall cease immediately upon expiration or termination, for any reason, of the present contract.

#### **14. Legge applicabile**

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana e dall'Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, nella misura in cui le disposizioni di tale Accordo Economico Collettivo non siano in contraddizione con le disposizioni del presente contratto.

#### **14. Applicable law**

This contract is governed by the laws of Italy and by the Economic Collective Agreement of 20 March 2002 governing commercial agency and representative agreements, as far as the provisions of such Economic Collective Agreement do not conflict with this contract.

#### **15. Risoluzione delle controversie**

15.1 In caso di controversia derivante dal presente contratto di agenzia o collegata allo stesso, le parti dovranno sottoporre la controversia a mediazione conformemente al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum. Ove la controversia non sia stata composta entro 45 giorni dalla domanda di mediazione o entro il diverso periodo eventualmente convenuto per iscritto tra le parti, le parti potranno ricorrere ai mezzi di risoluzione delle

#### **15. Dispute resolution**

15.1 In the event of any dispute arising out of or in connection with this agency contract, the parties agree to submit the matter to mediation under the Curia Mercatorum Mediation and Arbitration Rules. If the dispute has not been settled within 45 days following the filing of a request of mediation or within such other period as the parties may agree in writing, the parties may have recourse to the means of resolution of disputes set out

controversie previsti qui di seguito.

15.2 Ove l'agente sia una persona fisica, sarà esclusivamente competente per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto il Foro della sede del Preponente. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede dell'Agente.

15.3 Ove l'Agente sia costituito in forma di società, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva mediante arbitrato in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

## **16. Clausole finali**

16.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.

16.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.

16.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.

16.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.

16.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.

hereafter.

15.2 If the Agent is a physical person, the competent law courts of the Principal's seat shall have exclusive jurisdiction in any dispute arising out of or in connection with this contract. However, as an exception to the principle hereabove, the Principal is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Agent has his registered office.

15.3 If the Agent is a company, any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled by arbitration in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.

## **16. Final clauses**

16.1 This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the two parties on the subject.

16.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing.

16.3 The present contract cannot be assigned without prior agreement between the two parties.

16.4 The Annexes form an integral part of this contract.

16.5 The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.

..... (luogo/place),

..... (data/date)

Il Preponente/The Principal

L'Agente/The Agent

.....

.....

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole del presente contratto:

The Agent declares that he approves specifically, with reference to article 1341 of the civil code, the following clauses of this contract:

Art. 3 Minimo di affari

Art. 3 Minimum turnover

Art. 4 Obbligo di non concorrenza

Art. 4 Undertaking not to compete

Art. 8 Esclusiva

Art. 8 Exclusivity

Art. 9 Provvigione

Art. 9 Commission

Art. 10 Durata e scioglimento del contratto

Art. 10 Term and termination of the contract

Art. 11-Affari in corso

Art. 11- Unfinished business

Art. 12 Scioglimento anticipato del contratto

Art. 12 Earlier contract termination

Art. 14 Legge applicabile

Art. 14- Applicable law

Art. 15 Risoluzione delle controversie

Art. 15- Dispute resolution

## ALLEGATO A/ ANNEX A

<b>A-1</b> <b>PRODOTTI CONTRATTUALI/PRODUCTS (ART. 1.1)</b>
--

I Prodotti contrattuali sono/The Products are:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/All the products sold under the trademark(s):

.....  
.....  
.....  
.....

- I prodotti elencati qui sotto/ The products listed hereunder:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- Tutti i prodotti venduti dal Preponente/ All the products sold by the Principal.

**A-2**  
**TERRITORIO/TERRITORY (ART. 1.1)**

Il territorio in cui l'Agente è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Agent is:

.....  
.....

**A-3**  
**CLIENTI ESCLUSI/EXCLUDED CUSTOMERS (ART. 1.2)**

Indicare qui le categorie di clienti esclusi dall'ambito di applicazione del contratto di agenzia/List here the categories of customers to be excluded from the scope of application of the agency contract

.....  
.....  
.....

**A-4**  
**MINIMO D'AFFARI/MINIMUM TURNOVER (ART. 3.1)**

Stagione/Season	Ammontare/Amount (Euro)

**A-5**  
**OBBLIGO DI NON CONCORRENZA**  
**POSTCONTRATTUALE/POST-CONTRACTUAL**  
**NON-COMPETITION OBLIGATION (ART. 4.4)**

**Il presente Allegato A-5 si applica solo se firmato dalle parti/This Annex A-5 will apply only if signed by the parties**

- |  |  |
|--|--|
| <p>1. L'Agente si impegna a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, per un periodo di:</p> <p><input type="checkbox"/> un anno</p> <p><input type="checkbox"/> due anni</p> <p><input type="checkbox"/> ..... (altro)</p> <p>dalla fine del presente contratto.</p> | <p>1. The Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products, for a period of:</p> <p><input type="checkbox"/> one year</p> <p><input type="checkbox"/> two years</p> <p><input type="checkbox"/> ..... (other)</p> <p>after the end of this contract.</p> |
| <p>2. A fronte dell'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente avrà diritto ad un'indennità pari a un mese di provvigioni (calcolato sulla media dell'anno di calendario precedente la fine del rapporto) per ogni sei mesi (o parte di sei mesi) di durata dell'obbligo. Tale indennità che verrà corrisposta alla</p>   | <p>2. In consideration of the postcontractual non-competition obligation the Agent is entitled to an indemnity of one month commission (calculated on the average of the calendar year preceding contract termination) for each six months (or part thereof) of the duration of the non-competition obligation. Such</p>   |

fine di ciascun semestre.

indemnity will be paid at the end of each six months period.

3. In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire le somme eventualmente ricevute a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.
3. In case of breach of the post-contractual non competition obligation, the Agent loses the right to the remuneration provided for such obligation and must return the sums he may have received to that effect. In addition the Agent shall pay a penalty amounting to 50% of the remuneration due for the post-contractual non competition obligation.

Il Preponente/The Principal

L'Agente/The Agent

.....

**A-6**  
**CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS (ART. 8.3)**

Nome cliente Name of the customer	Nessuna provvigione No commission	Provvigione ridotta Reduced commission
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %

**A-7**  
**AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE**  
**AMOUNT OF COMMISSION (ART. 9.1)**

Prodotto/Product	Provvigione/Co mmission
	..... %
	..... %
	..... %

**A-8**  
**PERSONE CHIAVE/KEY PERSONS (Art. 12.4)**

Persona/Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/Position (e.g. director, majority shareholder)
.....	.....
.....	.....



# CONTRATTO DI AGENZIA/ CONTRAT D'AGENCE

Tra/ Entre

(nome del  
Preponente/ Nom du  
Mandant)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominata "il Preponente"/ dénommé par la suite le "Mandant")

e/et

(nome dell'Agente/ Nom de  
l'Agent)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominato "l'Agente"/ dénommé par la suite  
"l'Agent")

**SI CONVIENE QUANTO SEGUE      IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUI**

**1. Territorio e Prodotti contrattuali**

1.1 Il Preponente incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denomi-

**1. Territoire et Produits contractuels**

1.1 Le Mandant charge l'Agent, qui accepte, de promouvoir la vente des produits indiqués dans l'Annexe A-1, (dénommés par la suite "Produits contractuels") dans le territoire indiqué dans l'Annexe

nato "il Territorio") limitatamente ai clienti definiti all'art. 1.2 (in seguito denominati "Clienti Contrattuali").

1.2 Sono Clienti Contrattuali tutti i punti vendita al dettaglio aventi sede nel Territorio, ad eccezione dei Clienti Esclusi, di cui all'Allegato A3. Il Preponente si riserva espressamente la promozione e la commercializzazione diretta (o tramite altri canali di sua scelta) dei Prodotti Contrattuali nei confronti dei clienti diversi dai Clienti Contrattuali. Tali clienti diversi non rientrano nell'oggetto del presente contratto e conseguentemente non spetta all'Agente alcuna provvigione sugli affari con gli stessi. Le parti possono tuttavia, in casi particolari, convenire un compenso per specifiche attività che vengano di volta in volta richieste dal Preponente all'Agente nei confronti di tali clienti.

1.3 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Preponente a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Preponente informerà tempestivamente l'Agente di tali variazioni.

## **2. Compiti dell'Agente**

2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, la vendita dei Prodotti contrattuali nel

A-2 (dénommé par la suite "le Territoire"), dans les limites des clients définis aux termes de l'art. 1.2 (dénommés par la suite "Clients contractuels").

1.2 Sont qualifiés comme Clients Contractuels tous les points de vente au détail établis dans le Territoire, à l'exception des Clients Exclus, qui sont indiqués dans l'Annexe A3. Le Mandant se réserve expressément la promotion et la commercialisation directe (ou par d'autres canaux de son choix) des Produits contractuels aux clients autres que les Clients Contractuels. Ces derniers ne rentrent pas dans l'objet du présent contrat et par conséquent l'Agent n'aura droit à aucune commission sur les affaires avec ceux-ci. Cependant, les parties peuvent convenir une rémunération pour des activités déterminées qui pourraient, le cas échéant, être demandées à l'Agent par le Mandant à l'égard de ces clients.

1.3 Il est convenu que la gamme des Produits contractuels, ainsi que leurs caractéristiques, prix, etc., pourra être changée à la discrétion du Mandant à n'importe quel moment. Le Mandant informera l'Agent de tels changements en temps utile.

## **2. Fonctions de l'Agent**

2.1 L'Agent s'engage à promouvoir au maximum de ses possibilités, la vente des Produits contractuels sur

Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali di tutto il Territorio ed a creare e mantenere una struttura organizzativa adeguata.

le Territoire et à veiller aux intérêts du Mandant avec la diligence d'un bon commerçant. Il s'engage en particulier à visiter périodiquement, avec une fréquence proportionnée à leur importance, les clients actuels ou potentiels du Territoire entier et a créer et maintenir une organisation de vente adéquate.

- 2.2 L'Agente trasmette al Preponente le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. L'Agente non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.2. L'Agent transmet au Mandant les propositions ou les commandes qu'il aura reçues et que ce dernier est libre d'accepter ou de refuser. L'Agent n'a ni le pouvoir de conclure des contrats au nom et pour le compte du Mandant, ni le pouvoir d'engager de quelque façon que ce soit ce dernier face aux tiers.
- 2.3 Atteso che l'evasione degli ordini può dipendere dal raggiungimento di quantitativi che giustifichino la messa in produzione dei Prodotti ordinati, gli ordini che non siano stati espressamente rifiutati, saranno accettati solo con la loro esecuzione e cioè con la spedizione della merce al Cliente Contrattuale. Gli ordini non eseguiti entro 6 mesi dal ricevimento devono considerarsi rifiutati.
- 2.3 Etant donné que l'exécution des commandes peut dépendre de la réalisation d'une quantité suffisante à justifier la mise en production des Produits commandés, les commandes qui n'auront pas été refusées seront acceptées seulement par leur exécution, et donc par l'expédition de la marchandise au Client Contractuel. Les commandes qui n'auront pas été exécutées dans les six mois de la réception doivent être considérées refusées.
- 2.4 L'Agente esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle direttive generali impartitegli dai funzionari o collaboratori del Preponente. Egli non può in nessun caso essere
- 2.4 L'Agent exerce son activité de façon autonome et indépendante, en observant les instructions générales données par le Mandant et par ses fonctionnaires ou collaborateurs, Il ne pourra en

- considerato come dipendente del Preponente.
- 2.5 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.6 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti contrattuali debbano conformarsi.
- 2.7 L'Agente è abilitato a ricevere osservazioni o reclami dei clienti relativi a difetti dei Prodotti forniti. Egli dovrà informarne immediatamente il Preponente ed agire per la tutela degli interessi di quest'ultimo, essendo tuttavia inteso che l'Agente non potrà impegnare in alcun modo il Preponente se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.
- 2.8 L'Agente sopporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di
- aucun cas être considéré comme employé du Mandant.
- 2.5 L'Agent s'engage à participer, avec l'accord préalable du Mandant, aux foires et expositions les plus importantes qui intéressent le Territoire.
- 2.6 L'Agent tiendra le Mandant au courant, avec la diligence nécessaire, des développements de son activité, des conditions du marché et de la situation concurrentielle (caractéristiques et prix des produits concurrents, actions de marketing de la concurrence, etc.) sur le Territoire ainsi que des lois, des réglementations ou d'autres prescriptions en vigueur sur le Territoire (par ex. en matière de normes sur l'importation, l'étiquetage, spécifications techniques, normes de sécurité, etc.) auxquelles les Produits contractuels doivent se conformer.
- 2.7 L'Agent est habilité à recevoir les observations ou réclamations des clients relatives aux défauts des produits livrés. Il devra en informer immédiatement le Mandant et agir pour la protection des intérêts de ce dernier. Il est entendu que l'Agent ne pourra d'aucune façon prendre des engagements pour le Mandant, sauf après avoir obtenu du Mandant une autorisation spécifique à cet égard.
- 2.7 L'Agent supporte tous les frais inhérents à la promotion des ventes (par ex. téléphone, bureau, frais de

viaggio, pubblicità) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente coperte dalla provvigione di cui all'art. 9.1.

### **3. Minimo d'affari**

3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascuna stagione, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-4. Per le stagioni successive a quelle per le quali un minimo è indicato nell'Allegato A-4, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente la stagione in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello della medesima stagione dell'anno precedente.

3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi stagione il minimo in vigore per tale periodo, il Preponente potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

voyage, publicité, etc.) ainsi que tous les frais soutenus par rapport au présent contrat. Ces frais sont censés être entièrement couverts par la commission prévue à l'art. 9.1.

### **3. Chiffre d'affaires minimal**

3.1 L'Agent s'engage à transmettre, dans le cours de chaque saison, des commandes donnant lieu à la conclusion de contrats de vente pour un montant non inférieur aux chiffres minimaux indiqués dans l'Annexe A-4. Pour les saisons qui suivent celles pour lesquelles un chiffre minimal est indiqué dans l'Annexe A-4, les parties détermineront d'un commun accord, de bonne foi, tels chiffres minimaux avant la fin du mois qui précède l'année en question. En l'absence d'accord, tels chiffres minimaux seront automatiquement augmentés du 10% par rapport à ceux de la saison précédente.

3.2 Si l'Agent n'atteint pas à la fin d'une quelconque saison le minimum en vigueur pour cette période, le Mandant aura la faculté, moyennant communication écrite à l'autre partie en utilisant un moyen de communication assurant la preuve et la date de réception (par ex. une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial), à son choix, de résilier le présent contrat, d'éliminer l'exclusivité de l'Agent, ou de réduire l'extension du Territoire contractuel.

#### **4. Obbligo di non concorrenza**

4.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

4.2 Il Preponente si impegna a non negare il proprio consenso nel caso l'Agente desideri rappresentare prodotti concorrenti che, a causa del loro diverso livello di qualità e di prezzo, non siano in grado di incidere sulle vendite dei Prodotti contrattuali, sempreché non vi siano altre ragioni sostanziali che giustifichino tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.

4.3 L'Agente è libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Preponente (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).

#### **4. Obligation de non concurrence**

4.1 L'Agent s'engage, pour toute la durée du présent contrat, à ne pas représenter, fabriquer ou distribuer, sans l'autorisation écrite préalable du Mandant, des produits concurrents avec les Produits contractuels, et, en tout cas, à ne pas agir, dans le Territoire ou ailleurs, directement ou indirectement, en qualité d'agent, de commissionnaire, de revendeur, de concessionnaire ou toute autre, dans l'intérêt de tiers qui fabriquent ou distribuent des produits concurrents avec les Produits contractuels.

4.2 Le Mandant s'engage à ne pas refuser son consentement dans le cas où l'Agent désirerait représenter des produits concurrents qui à cause de leur différent niveau de qualité et de prix, ne sont pas en mesure d'affecter les ventes des Produits contractuels, à condition qu'il n'y ait pas d'autres raisons substantielles justifiant un tel refus. L'autorisation en question devra être donnée par écrit et n'aura valeur que pour les produits expressément mentionnés.

4.3 L'Agent est libre de représenter, de distribuer ou de fabriquer des produits non concurrents (dans la mesure où ce n'est pas dans l'intérêt de fabricants concurrents) à condition qu'il en informe à l'avance par écrit le Mandant (en indiquant d'une façon détaillée les types et les caractéristiques des

produits en question).

- 4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente contratto<sup>1</sup>, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-5.
- 4.4 Les parties peuvent prévoir une obligation de non concurrence pour la période suivant la fin du présent contrat en remplissant et signant l'Annexe A-5.

## **5. Solvibilità della clientela - Incassi**

5.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente, assumendosi ogni responsabilità per i danni che possano derivare dall'inadempimento a tale suo obbligo.

5.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. In quest'ultimo caso l'Agente dovrà rimettere immediatamente le relative somme al Preponente, e non potrà trattenerle a nessun titolo, neppure in compensazione di eventuali crediti.

## **5. Solvabilité des clients - Encaissements**

5.1 L'Agent doit s'assurer, avec la diligence d'un bon commerçant, de la solvabilité des clients dont il transmet les commandes au Mandant. Il ne transmettra pas des commandes de clients dont il connaît ou dont il devrait connaître (en utilisant la diligence normale) la situation financière précaire, sans en informer au préalable le Mandant, et il assume toute responsabilité pour les dommages pouvant découler de la violation de cette obligation.

5.2 L'Agent n'est pas autorisé à recevoir des paiements pour le compte du Mandant sans avoir obtenu au préalable de la part de ce dernier une autorisation écrite spécifique à cet égard. Dans ce dernier cas l'Agent devra transmettre immédiatement les sommes respectives au Mandant et ne pourra les retenir à aucun titre, même pas en compensation d'éventuels crédits.

---

<sup>1</sup> La previsione di un obbligo di non concorrenza postcontrattuale, abbastanza poco usuale nei rapporti con agenti esteri, è stata prevista come semplice opzione, applicabile solo se le parti compilano e firmano l'Allegato A-4.

- 5.3 L'Agente assisterà il Preponente nel recupero dei crediti.
- 5.3 L'Agent devra assister le Mandant dans le recouvrement de ses créances.
- 6. Marchi del Preponente – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza**
- 6. Marques du Mandant – Concurrence déloyale - Obligation de confidentialité**
- 6.1 L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come agente del Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Preponente. Qualsiasi uso dei marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente nella pubblicità o su Internet è soggetto al preventivo consenso scritto del Preponente.
- 6.1 L'Agent est tenu à utiliser les marques, noms ou autres signes distinctifs du Mandant, dans le seul but cependant d'identifier les Produits contractuels et d'en faire la publicité, dans le cadre de son activité comme agent du Mandant, il étant entendu qu'une telle utilisation est faite dans l'intérêt exclusif du Mandant. Quelconque utilisation des marques, noms et des signes distinctifs du Mandant dans la publicité ou sur Internet doit être préalablement autorisée en écrit par le Mandant.
- 6.2 L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Preponente. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale né utilizzarli per domini Internet.
- 6.2 L'Agent s'engage à ne pas enregistrer, ni à faire enregistrer, dans le Territoire ou ailleurs, les marques, noms ou d'autres signes distinctifs du Mandant, ni à enregistrer ou à faire enregistrer d'éventuelles marques, noms ou signes distinctifs susceptibles d'être confondus avec ceux du Mandant. Il s'engage en outre à ne pas insérer les marques, noms ou signes distinctifs ci-dessus dans son nom commercial, dénomination sociale ni à les utiliser pour des domaines Internet.
- 6.3 L'Agente informerà il Preponente, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale
- 6.3 L'Agent informera le Mandant, dès qu'il en a connaissance, d'éventuels actes de concurrence déloyale ou

o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Preponente la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.

de violations de droits de propriété industrielle (par exemple marques, noms, modèles enregistrés) effectués par des tiers et concernant les Produits contractuels. Il donnera au Mandant l'assistance nécessaire pour la protection de ses droits dans le Territoire.

6.4 L'Agente si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Preponente o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Preponente, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.

6.4 L'Agent s'engage à ne pas révéler à des tiers, même après la cessation du présent contrat, les secrets d'entreprise ou de commerce du Mandant ou d'autres informations confidentielles dont il est venu à connaissance par son activité pour le Mandant, et à ne pas utiliser de tels secrets ou informations confidentielles à des fins non contractuelles.

## **7. Campionario**

7.1 Il Preponente mette gratuitamente a disposizione dell'Agente un campionario, all'inizio di ogni stagione.

7.2 Tale campionario resta di proprietà del Preponente e dovrà essere restituito intatto, a spese di quest'ultimo, non appena terminate le visite ai clienti. Ove il campionario non venga restituito al Preponente, quest'ultimo lo fatturerà all'Agente con uno sconto del 50%.

## **7. Echantillonnage**

7.1 Au début de chaque saison, le Mandant mettra gratuitement à la disposition de l'Agent l'échantillonnage.

7.2 Cet échantillonnage reste de propriété du Mandant et devra lui être retourné intacte à ses frais, aussitôt que l'Agent aura terminé les visites auprès des clients. Dans le cas où l'échantillonnage ne serait pas retourné au Mandant, ce dernier le facturera à l'Agent avec une remise du 50%.

## **8. Esclusiva**

8.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i

## **8. Exclusivité**

8.1 Le Mandant s'engage à ne pas concéder sur le Territoire à des tiers le droit de représenter ou de

Prodotti contrattuali.

- 8.2 Tuttavia, il Preponente resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti Contrattuali stabiliti nel Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'art. 9.
- 8.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-6. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-6.

## **9 Provvigione**

- 9.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-7, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.
- 9.2 L'Agente non ha alcun diritto a provvigione nel caso in cui Prodotti contrattuali vengano venduti dal Preponente a terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.
- 9.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 9.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente.

distribuer les Produits contractuels.

- 8.2 Le Mandant est toutefois libre de traiter directement, sans l'intermédiation de l'Agent, avec les clients établis sur le Territoire; sur ces affaires l'Agent aura droit à la commission indiquée à l'art. 9.
- 8.3 Le Mandant aura en outre le droit de traiter directement, avec les Clients Directionnels indiqués dans l'Annexe A-6. Sur les affaires avec ces clients l'Agent n'aura droit à aucune commission, sauf dans les cas où une provision réduite est indiquée dans l'Annexe A-6.

## **9. Commission**

- 9.1 Sauf convention contraire, l'Agent a droit à la commission indiquée dans l'Annexe A-7, sur toutes les ventes de Produits contractuels conclues par le Mandant au cours du contrat avec des clients établis dans le Territoire.
- 9.2 L'Agent n'a droit à aucune commission dans le cas où les Produits contractuels seraient vendus par le Mandant à des tiers établis hors du Territoire et revendus par la suite par ces derniers dans le Territoire.
- 9.3 Il est entendu que la commission dont à l'article 9.1 sera réduite d'une mesure à déterminer de commun accord lorsqu'il apparaît opportun de pratiquer au client des prix ou des conditions de vente plus favorables que celles

habituellement pratiquées par le Mandant.

- 9.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), resi, oneri doganali, imposte o tasse, purché indicati separatamente in fattura.
- 9.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente; su pagamenti parziali la provvigione spetta solo se e nella misura in cui risultino conformi al contratto di vendita. Nessuna provvigione è dovuta nel caso in cui il Preponente ricuperi in tutto o in parte il prezzo attraverso un'assicurazione. Pagamenti mediante tratte o assegni non si considerano validamente effettuati fino a quando le relative somme non siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.
- 9.6 Il Preponente determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente entro il mese successivo un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Ove l'Agente
- 9.4 La commission se calcule sur le montant net des factures, c'est-à-dire sur le prix de vente effectif, (une fois déduites les éventuelles remises autres que les remises pour paiement comptant), à l'exclusion de tous frais accessoires (par ex. emballage, transport, assurance), produits rendus, droits de douane, impôts ou taxes, pourvu qu'ils soient indiqués séparément dans la facture.
- 9.5 Le droit à la commission n'est acquis qu'après le paiement intégral de la facture par le client. En cas de paiements partiels la commission revient seulement si et dans la mesure où tels paiements partiels sont effectués en conformité avec le contrat de vente. Aucune commission n'est due dans le cas où le Mandant recouvre en tout ou en partie le prix par une assurance. Les paiements par traites ou par chèques ne se réputent valablement effectués qu'au moment où les montants relatifs ont été crédités définitivement sur la banque du Mandant.
- 9.6 Le Mandant détermine les commissions dues à l'Agent pour chaque trimestre de calendrier, en lui transmettant dans le mois successif un compte des commissions indiquant toutes les affaires pour lesquelles la commission est due. Si l'Agent ne

non contesti per iscritto il conto delle provvigioni entro 60 giorni dal suo ricevimento, i dati risultanti dallo stesso (ad es. provvigione ridotta o aumentata su certi affari) dovranno considerarsi accettati dall'Agente a tutti gli effetti. Le provvigioni verranno corrisposte entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre cui esse si riferiscono, purché l'Agente abbia preventivamente trasmesso al Preponente regolare fattura per l'importo delle stesse.

conteste pas par écrit le compte des commissions dans les 60 jours suivant la date de réception, les données résultant de celui-ci (par exemple, un taux de commission augmenté ou réduit pour certaines affaires) seront considérées comme acceptées par l'Agent à tout effet. La commission sera payée dans le mois successif à la fin du trimestre susmentionné, à condition que l'Agent ait transmis en avance au Mandant une facture régulière pour le montant de celle-ci.

#### **10. Durata e scioglimento del contratto**

10.1 Il presente contratto è sottoposto ad un periodo di prova reciproca di sei mesi, durante il quale ciascuna delle parti potrà recedere in qualsiasi momento, senza pagamento di qualsiasi indennità, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere).

10.2 Decorsi i sei mesi, il presente contratto diventerà a tempo indeterminato e ciascuna parte potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), con un preavviso di un mese nel primo anno di durata del

#### **10. Durée et résiliation du contrat**

10.1 Le présent contrat est soumis à une période d'essai de six mois, au cours de laquelle chacune des parties pourra le résilier sans payer aucune indemnité. La résiliation devra être communiquée à l'autre partie par écrit, en utilisant un moyen de communication assurant la preuve et la date de réception (par ex. une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial).

10.2 Après la susdite période de six mois, le présent contrat deviendra un contrat à durée indéterminée, qui pourra être résilié par chacune des parties par le moyen d'un communication écrite à l'autre partie transmise en utilisant un moyen de communication assurant la preuve et la date de réception (par exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial).

contratto, di due mesi nel corso del secondo anno, di tre mesi nel terzo anno, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto.

moyennant un préavis d'un mois pendant la première année du contrat, de deux mois pendant la deuxième, de trois mois pendant la troisième, de quatre mois pendant la quatrième, de cinq mois pendant la cinquième et de six mois à commencer de la sixième année du contrat.

10.3 Ciascuna parte potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso (o osservandolo solo in parte), purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese di mancato preavviso.

10.3 Chaque partie pourra résilier à tout moment le présent contrat sans respecter la période de préavis (ou en la respectant seulement en partie), pourvu qu'elle paie à l'autre partie une indemnité de préavis égale à un douzième de la commission payée à l'Agent dans l'année de calendrier précédente, pour chaque mois de préavis manqué.

## **11. Affari in corso**

11.1 L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a tale data.

## **11. Affaires en cours**

11.1 L'Agent a droit à la commission sur les commandes transmises par lui au Mandant ou reçues par ce dernier avant la date d'échéance ou de résiliation du contrat de la part de clients établis dans le Territoire et qui donnent lieu à la conclusion de contrats de vente dans les six mois successifs à telle date.

11.2 L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di

11.2 L'Agent n'a droit à aucune commission sur les contrats de vente conclus à la suite de commandes reçues après l'échéance ou la résiliation du présent contrat, sauf si l'affaire doit être attribuée principalement à l'activité exercée par l'Agent

vigenza del presente contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro un termine ragionevole (e comunque non superiore a quattro mesi) dalla scadenza o risoluzione del presente contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

pendant la durée du présent contrat et pourvu que le contrat de vente soit conclu dans un délai raisonnable (et en tout cas n'excédant pas les quatre mois) après l'échéance ou la résiliation du présent contrat. L'Agent doit toutefois informer par écrit le Mandant, avant la fin du présent contrat, des affaires en cours qui peuvent donner lieu à commission aux termes du présent article.

## **12. Scioglimento anticipato del contratto**

12.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 12.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 12.3 e 12.4).

12.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 12.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale

## **12. Résiliation anticipée du contrat**

12.1 Chaque partie peut mettre fin au présent contrat avec effet immédiat, sans respecter la période de préavis, par une communication écrite, faite par un moyen de transmission assurant la preuve et la date de réception (par exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial), en cas d'une violation contractuelle de l'autre partie constituant un juste motif de résiliation immédiate (selon l'art. 12.2) ou en présence de circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation anticipée (conformément aux articles 12.3, et 12.4).

12.2 Est considérée comme juste motif de résiliation immédiate, au sens de l'article 12.1, toute violation des obligations contractuelles de gravité telle à empêcher la continuation, même provisoire, de

su una base di fiducia reciproca. Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4, 5.1, 6 e 8.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

12.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicare il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

12.4 Quando l'Agente sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente, attuata senza il preventivo consenso del Preponente, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-8, cessi di ricoprire la posizione o il

la relation contractuelle sur la base d'une confiance réciproque. Les parties conviennent en outre que doit être considérée de toute façon, indépendamment de la gravité de la violation, comme juste motif de résiliation anticipée la violation des articles 3, 4, 5.1, 6 et 8.1 du présent contrat. Sera aussi considérée comme juste motif de résiliation la violation de toute autre obligation contractuelle à laquelle la partie en faute n'aura pas remédié dans un délai raisonnable, après avoir été invitée par écrit par l'autre partie à le faire.

12.3 Seront considérées comme circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation sans préavis: la faillite, la liquidation des biens, le règlement judiciaire ou toute autre procédure similaire à laquelle serait soumise une des parties; la mort, ou l'incapacité de l'Agent; des condamnations civiles ou pénales de l'Agent ou d'autres circonstances qui pourraient porter préjudice à sa réputation ou faire obstacle au déroulement régulier de son activité.

12.4 Si l'Agent est une société, sera considéré comme juste motif de résiliation immédiate toute modification importante dans la structure juridique ou dans les éléments dirigeants de la société, qui serait réalisée sans l'accord préalable du Mandant, et en particulier le fait qu'une des personnes indiquées dans l'Annexe

ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

A-8 cesse d'occuper la position ou le rôle y indiqué ou en tout cas cesse d'entretenir personnellement les relations avec les clients.

12.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, conformemente all'art. 10.3.

12.5 Dans le cas où le motif fourni par une des parties afin de justifier la résiliation anticipée aux termes du présent article se révélerait inexistant ou ne constituant pas un juste motif de résiliation immédiate, la communication de la résiliation aura tout de même effet immédiat, mais elle donnera lieu à l'obligation de payer l'indemnité de préavis, conformément à l'article 10.3.

### **13. Conseguenze dello scioglimento del contratto**

13.1 Al momento dello scioglimento del contratto, l'Agente è tenuto a restituire al Preponente il materiale illustrativo, pubblicitario, il campionario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia. L'Agente si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Preponente, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

13.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Preponente, come

### **13. Conséquences de la résiliation du contrat**

13.1 L'Agent est tenu de restituer au Mandant, à l'expiration du contrat, le matériel illustratif, publicitaire, l'échantillonnage et tout autre document en sa possession mis à sa disposition et à collaborer pour informer les tiers de la cessation du contrat d'agence. L'Agent s'engage en particulier à s'abstenir de faire référence, dans ses relations avec des tiers, à sa relation précédente avec le Mandant, afin d'éviter tout risque de confusion auprès des clients.

13.2 En outre, le droit de l'Agent d'utiliser les marques, noms ou signes distinctifs du Mandant, consenti par l'article 6.1, cesse avec effet immédiat au moment de la résiliation ou cessation, pour

consentito dall'articolo 6.1.

quelque cause que ce soit, du présent contrat.

#### **14. Legge applicabile**

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana e dall'Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, nella misura in cui le disposizioni di tale Accordo Economico Collettivo non siano in contraddizione con le disposizioni del presente contratto.

#### **14. Loi applicable**

Le présent contrat est régi par la loi Italienne et par l'Accord Economique Collectif du 20 mars 2002 sur les contrats d'agence et de représentation commerciale, dans la mesure où les dispositions de cet Accord Collectif ne contredisent pas celles du présent contrat.

#### **15. Risoluzione delle controversie**

15.1 In caso di controversia derivante dal presente contratto di agenzia o collegata allo stesso, le parti dovranno sottoporre la controversia a mediazione conformemente al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum. Ove la controversia non sia stata composta entro 45 giorni dalla domanda di mediazione o entro il diverso periodo eventualmente convenuto per iscritto tra le parti, le parti potranno ricorrere ai mezzi di risoluzione delle controversie previsti qui di seguito.

15.2 Ove l'agente sia una persona fisica, sarà esclusivamente competente per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto il Foro della sede del Preponente. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice

#### **15. Résolution des litiges**

15.1 En cas de controverse découlant du présent contrat ou s'y référant, les parties devront soumettre le litige à la procédure de médiation conformément au règlement de Médiation/Arbitrage de Curia Mercatorum. Si la controverse n'est pas résolue dans les 45 jours suivant la demande de médiation ou dans un autre terme éventuellement onvenu par écrit par les parties, les parties pourront avoir recours aux moyens de résolution des litiges prévus ci-dessous.

15.2 Lorsque l'Agent est une personne physique, la compétence exclusive pour tout litige découlant du présent contrat ou se rapportant à celui-ci est attribuée aux Tribunaux de siège du Mandant. Toutefois, par dérogation à ce qui est établi ci-dessus, le Mandant pourra porter le litige devant les

competente presso la sede Tribunaux du siège de l'Agent.  
dell'Agente.

- 15.3Ove l'Agente sia costituito in forma di società, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva mediante arbitrato in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.
- 15.3Si l'Agent est une société, tout litige découlant du présent contrat ou se rapportant à celui-ci sera résolu conformément au Règlement de Médiation/Arbitrage de Curia Mercatorum.

**16. Clausole finali**

**16. Clauses finales**

- 16.1Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 16.1Le présent contrat abroge et remplace tout accord antérieur, écrit ou oral, intervenu entre les parties sur l'objet du contrat.
- 16.2Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 16.2D'éventuelles modifications ou intégrations devront être faites par écrit, sous peine de nullité.
- 16.3Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 16.3Le présent contrat est incessible en tout ou partie, sauf accord mutuel entre les parties.
- 16.4Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.
- 16.4Les annexes font à tout effet partie intégrante du présent contrat
- 16.5Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.
- 16.5Le texte italien du présent contrat est le seul texte authentique.

..... (luogo/lieu), ..... (data/date)

Il Preponente/Le Mandant

L'Agente/L'Agent

.....

.....

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole del presente

L'Agent déclare d'approuver spécifiquement, au sens de l'article 1341 du code civil italien, les clauses

contratto:

Art. 3 Minimo di affari  
Art. 4 Obbligo di non concorrenza  
Art. 8 Esclusiva  
Art. 9 Provvigione  
Art. 10 Durata e scioglimento del contratto  
Art. 11 Affari in corso  
Art. 12 Scioglimento anticipato del contratto  
Art. 14 Legge applicabile  
Art. 15 Risoluzione delle controversie

suyvantes du présent contrat:

Art. 3 Chiffre d'affaires minimal  
Art. 4 Obligation de non concurrence  
Art. 8 Exclusivité  
Art. 9 Commission  
Art. 10 Durée du contrat et résiliation  
Art. 11 Affaires en cours  
Art. 12 Résiliation anticipée  
Art. 14 Loi applicable  
Art. 15 Résolution des controverses

## ALLEGATO A/ ANNEXE A

<p style="text-align: center;"><b>A-1</b> <b>PRODOTTI CONTRATTUALI/ PRODUITS CONTRACTUELS</b> <b>(ART. 1.1)</b></p>
---

I Prodotti contrattuali sono/ Les Produits Contractuels sont:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/ Tous produits vendus sous la marque (les marques) suivante(s):

.....  
.....  
.....  
.....

- I prodotti elencati qui sotto/ Les produits indiqués ci-dessous:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- Tutti i prodotti venduti dal Preponente/ Tous les produits vendus par le Mandant

**A-2**  
**TERRITORIO/ TERRITOIRE (ART. 1.1)**

Il territorio in cui l'Agente è incaricato di operare è/ Le territoire dans lequel l'Agent est chargé d'opérer est:

.....  
.....

**A-3**  
**CLIENTI ESCLUSI/CLIENTS EXCLUS(ART. 1.2)**

Indicare qui le categorie di clienti esclusi dall'ambito di applicazione del contratto di agenzia/Indiquer ici les catégories de clients exclus du champ d'application du contrat d'agence.

.....  
.....  
.....

**A-4**  
**MINIMO D'AFFARI/ CHIFFRE D'AFFAIRES  
MINIMAL (ART. 3.1)**

Stagione/Saison	Ammontare/Montant (Euro)

**A-5**  
**OBBLIGO DI NON CONCORRENZA POSTCONTRATTUALE/  
OBLIGATION DE NON CONCURRENCE  
POSTCONTRACTUELLE (ART. 4.4)**

**Il presente Allegato A-4 si applica solo se firmato dalle parti/ Le présent  
annexe n'est applicable que s'il a été rempli et signé par les parties**

1. L'Agente si impegna a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, per un periodo di:
    - un anno
    - due anni
    - ..... (altro)dalla fine del presente contratto.
  2. A fronte dell'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente avrà diritto ad un'indennità pari a un mese di provvigioni (calcolato sulla media dell'anno di calendario precedente la fine del rapporto) per ogni sei mesi (o parte di sei mesi) di durata dell'obbligo. Tale indennità che verrà corrisposta alla fine di ciascun semestre.
1. L'Agent s'engage à ne pas représenter, fabriquer ou distribuer, sans l'autorisation écrite préalable du Mandant, des produits concurrents avec les Produits contractuels, et, en tout cas, à ne pas agir, dans le Territoire, directement ou indirectement, en qualité d'agent, de commissionnaire, de revendeur, de concessionnaire ou toute autre, dans l'intérêt de tiers qui fabriquent ou distribuent des produits concurrents avec les Produits contractuels pour une période de:
    - un ans
    - deux ans
    - ..... (autre)après la fin du présent contrat.
  2. En contrepartie de l'obligation de non concurrence postcontractuelle l'Agent aura droit à une rémunération égale à un mois de commissions (calculée sur la moyenne de l'année de calendrier précédente à celle pendant laquelle le contrat à pris fin) pour chaque période de six mois (ou partie de six mois) de durée de l'obligation. Telle rémunération sera payée à la fin de chaque semestre.

3. In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire le somme eventualmente ricevute a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.
3. En cas de violation de l'obligation de non concurrence postcontractuelle, l'Agent perd le droit à la rémunération respective et devra restituer les sommes éventuellement reçues à cet effet. En outre l'Agent devra payer une pénalité de 50% de la rémunération due pour l'obligation de non concurrence postcontractuelle.

Il Preponente/Le Mandant

L'Agente/L'Agent

.....

.....

**A-6**  
**CLIENTI DIREZIONALI/CLIENTS DIRECTIONNELS (ART. 8.3)**

Nome cliente/Nom du client	Nessuna provvigione Aucune commission	Provvigione ridotta Commission réduite
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %

**A-7**  
**AMMONTARE DELLA PROVVISIIONE/MONTANT DE LA  
COMMISSION (ART. 9.1)**

Prodotto/Produit	Provvigione/Co mmission
	..... %
	..... %
	..... %

**A-8**  
**PERSONE CHIAVE/ PERSONNES INDISPENSABLES (Art. 12.4)**

Persona/Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/Position (par ex. administrateur, associé majoritaire)
.....	.....
.....	.....



# CONTRATTO DI AGENZIA/HANDELSVERTRETERVERTRAG

Tra/Zwischen

(nome del Preponente/Name des Herstellers)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominata "il Preponente"/nachfolgend "der Hersteller" genannt)  
e/und

(nome dell'Agente/ Name des Vertreters)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominato "l'Agente"/nachfolgend "der Vertreter" genannt)

## SI CONVIENE QUANTO SEGUE

### 1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Preponente incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio" limitatamente ai clienti definiti all'art. 1.2 (in seguito denominati "Clienti Contrattuali").

## WIRD DAS FOLGENDE VEREINBART

### 1. Territory and Products

1.1 Der Hersteller beauftragt den Vertreter, der zustimmt, den Verkauf der in der Anlage A-1 genannten Erzeugnisse (nachfolgend "Vertragserzeugnisse") an die in Art. 1.2 definierten Kunden (nachfolgend "Vertragskunden") auf dem in Anlage A-2 genannten Gebiet (nachfolgend "Vertragsgebiet") zu fördern.

- 1.2 Sono Clienti Contrattuali tutti i punti vendita al dettaglio aventi sede nel Territorio, ad eccezione dei Clienti Esclusi, di cui all'Allegato A3. Il Preponente si riserva espressamente la promozione e la commercializzazione diretta (o tramite altri canali di sua scelta) dei Prodotti Contrattuali nei confronti dei clienti diversi dai Clienti Contrattuali. Tali clienti diversi non rientrano nell'oggetto del presente contratto e conseguentemente non spetta all'Agente alcuna provvigione sugli affari con gli stessi. Le parti possono tuttavia, in casi particolari, convenire un compenso per specifiche attività che vengano di volta in volta richieste dal Preponente all'Agente nei confronti di tali clienti.
- 1.3 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Preponente a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Preponente informerà tempestivamente l'Agente di tali variazioni.
- Vertragskunden sind alle Einzelhändler die ihren Sitz im Vertragsgebiet haben, außer denen, die, gemäß der Anlage A-3 ausgeschlossen sind. Der Hersteller hat das Recht auf die Verkaufsförderung und den Direktverkauf (sowie andere mögliche Vertriebswege nach seinem Ermessen) der Vertragserzeugnisse an alle Kunden die keine Vertragskunden sind. Diese Kunden unterliegen nicht diesem Vertrag und der Vertreter hat kein Recht auf Provision auf die Geschäfte mit diesen Kunden. Trotzdem können die Parteien in Sonderfällen ein Entgelt vereinbaren für bestimmte Tätigkeiten, die von Fall zu Fall vom Hersteller mit Beziehung auf diese Kunden beantragt werden.
- 1.3 Es ist vereinbart daß die Auswahl der Vertragserzeugnisse sowie ihre Eigenschaften, Preise, usw., vom Hersteller nach seinem freien Ermessen jederzeit geändert werden können. Der Hersteller wird den Vertreter rechtzeitig über diese Änderungen unterrichten.

## **2. Compiti dell'Agente**

- 2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro

## **2. Aufgaben des Vertreters**

- 2.1. Der Vertreter verpflichtet sich den Verkauf der Vertragserzeugnisse im Vertragsgebiet in bestmöglicher Weise zu fördern und mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns die Interessen des Herstellers wahrzunehmen. Der Vertreter verpflichtet sich insbesondere die aktuellen und potentiellen Kunden

- importanza, i clienti attuali o potenziali di tutto il Territorio ed a creare e mantenere una struttura organizzativa adeguata.
- 2.2 L'Agente trasmette al Preponente le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. L'Agente non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.3 Atteso che l'evasione degli ordini può dipendere dal raggiungimento di quantitativi che giustifichino la messa in produzione dei Prodotti ordinati, gli ordini che non siano stati espressamente rifiutati, saranno accettati solo con la loro esecuzione e cioè con la spedizione della merce al Cliente Contrattuale. Gli ordini non eseguiti entro 6 mesi dal ricevimento devono considerarsi rifiutati.
- 2.4 L'Agente esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle direttive generali impartitegli dai funzionari o collaboratori del Preponente. Egli non può in nessun caso essere considerato come dipendente del Preponente.
- 2.5 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il
- des ganzen Vertragsgebiets periodisch, entsprechend ihrer Wichtigkeit, zu besuchen und eine angemessene Vertriebsorganisation zu schaffen und aufrecht zu erhalten.
- 2.2 Der Vertreter übermittelt die eingeholten Bestellungen oder Aufträge dem Hersteller, dem es freisteht, sie anzunehmen oder abzulehnen. Eine Vollmacht, Verträge im Namen des Herstellers abzuschließen oder eine sonstige Vollmacht, den Hersteller in irgendwelcher Weise gegenüber Dritten zu verpflichten, besitzt der Vertreter nicht.
- 2.3 Da die Erfüllung der Bestellungen davon abhängen kann dass bestimmte Mindestmengen erreicht werden um die Produktion der bestellten Erzeugnisse zu rechtfertigen, werden die Bestellungen, die nicht ausdrücklich abgelehnt wurden, nur mit ihrer Erfüllung angenommen, das heißt mit dem Versand der Ware an den Vertragskunden. Die Bestellungen, die nicht innerhalb 6 Monaten nach ihrem Empfang ausgeführt werden, sind als abgelehnt zu betrachten.
- 2.4 Der Vertreter übt seine Tätigkeit selbständig und unabhängig, gemäß den allgemeinen Weisungen der Angestellten oder Mitarbeiter des Herstellers. Er kann in keinem Fall als Angestellter des Herstellers angesehen werden.
- 2.5 Der Vertreter verpflichtet sich, nach vorheriger Vereinbarung mit dem

Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.

Hersteller, auf eigene Kosten an den wichtigsten Messen und Ausstellungen, die das Vertragsgebiet betreffen, teilzunehmen.

- 2.6 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti contrattuali debbano conformarsi.
- 2.6 Der Vertreter hat den Hersteller mit der notwendigen Sorgfalt über die Entwicklung seiner Tätigkeit, über die Marktverhältnisse sowie über die Konkurrenzlage (Eigenschaften und Preise der Konkurrenzprodukte, Marketingsaktionen der Wettbewerber, usw.) im Vertragsgebiet und über die auf die Vertragserzeugnisse anwendbaren Gesetze, Verordnungen oder andere im Vertragsgebiet geltenden Vorschriften (zum Beispiel betreffend Importbestimmungen, Beschriftung, technische Eigenschaften, Sicherheitsnormen, u.s.w.) auf dem Laufenden zu halten.
- 2.7 L'Agente è abilitato a ricevere osservazioni o reclami dei clienti relativi a difetti dei Prodotti forniti. Egli dovrà informarne immediatamente il Preponente ed agire per la tutela degli interessi di quest'ultimo, essendo tuttavia inteso che l'Agente non potrà impegnare in alcun modo il Preponente se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.
- 2.7 Der Vertreter ist berechtigt, Erklärungen und Beanstandungen der Kunden hinsichtlich Mängel der gelieferten Erzeugnisse entgegenzunehmen. Er hat in diesem Fall den Hersteller unverzüglich zu benachrichtigen und in dessen Interesse zu handeln. Er ist aber nicht berechtigt irgendwelche Verpflichtungen im Namen des Herstellers einzugehen, ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Herstellers.
- 2.8 L'Agente sopporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio, pubblicità) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali
- 2.8 Der Vertreter trägt alle die Förderung der Verkäufe betreffenden Kosten (z.B. Telefon, Büro, Reisen, Werbung, u.s.w.) sowie alle, sich aus diesem Vertrag ergebenden Kosten. Diese Kosten gelten durch

spese si considerano interamente coperte dalla provvigione di cui all'art. 9.1.

die in Artikel 9.1 vorgesehene Provision als gänzlich abgegolten.

### **3. Minimo d'affari**

3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascuna stagione, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-4. Per le stagioni successive a quelle per le quali un minimo è indicato nell'Allegato A-4, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente la stagione in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello della medesima stagione dell'anno precedente.

3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi stagione il minimo in vigore per tale periodo, il Proponente potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

### **3. Mindestumsatz**

3.1 Der Vertreter verpflichtet sich, im Laufe einer jeden Saison Bestellungen an den Hersteller zu übermitteln die zum Abschluß von Kaufverträgen über den in Anlage A-4 entsprechenden Mindestumsatz führen. Für die Saisons für die in Anlage A-4 kein Mindestumsatz festgesetzt ist, werden die Parteien diese Mindestumsätze innerhalb des Monats vor dem Beginn der Saison nach Treu und Glauben vereinbaren. Fehlt eine gesonderte Vereinbarung über den Mindestumsatz sind die Parteien sich einig, daß sich dieser automatisch um 10%, hinsichtlich derselben Saison des vorigen Jahres, erhöhen wird.

3.2 Sollte der Vertreter den für die jeweilige Saison festgelegten Mindestumsatz am Ende der Saison nicht erreichen, so ist der Hersteller berechtigt schriftlich mit einem Kommunikationsmittel, daß den sicheren Nachweis des Empfangs und des Empfangsdatums erlaubt (z.B. Einschreibebrief mit Rückschein, Zustellung per Boten) nach seinem freien Ermessen: diesen Vertrag zu kündigen, oder, das Ausschließlichkeitsrecht des Vertreters zu streichen, oder das Vertragsgebiet zu verringern.

#### 4. Obbligo di non concorrenza

4.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

4.2 Il Preponente si impegna a non negare il proprio consenso nel caso l'Agente desideri rappresentare prodotti concorrenti che, a causa del loro diverso livello di qualità e di prezzo, non siano in grado di incidere sulle vendite dei Prodotti contrattuali, sempreché non vi siano altre ragioni sostanziali che giustifichino tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.

4.3 L'Agente è libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in antici-

#### 4. Wettbewerbsverbot

4.1 Der Vertreter verpflichtet sich, für die ganze Dauer dieses Vertrages, ohne schriftliche Zustimmung des Herstellers, keine Erzeugnisse zu vertreten, herzustellen oder zu vertreiben, die mit den Vertragserzeugnissen im Wettbewerb stehen. Er darf insbesondere nicht, mittelbar oder unmittelbar, weder innerhalb noch außerhalb des Vertragsgebiets, als Handelsvertreter, Kommissionär, Vertragshändler, Wiederverkäufer oder in irgendwelcher anderen Form, für Dritte tätig werden, die Konkurrenzzeugnisse herstellen oder vertreiben.

4.2 Der Hersteller wird dem Vertreter seine Zustimmung nicht verweigern wenn es sich um den Vertrieb von Konkurrenzzeugnisse handelt die sich, was ihr Qualitäts- und Preisniveau betrifft, genügend von den Vertragserzeugnissen unterscheiden, um den Verkauf der Vertragserzeugnisse nicht beeinflussen zu können, soweit keine andere wichtige Gründe eine solche Weigerung rechtfertigen. Die Zustimmung muß schriftlich erfolgen und ist nur wirksam für die ausdrücklich erwähnten Erzeugnisse.

4.3 Es steht dem Vertreter dagegen frei, Erzeugnisse zu vertreten, zu vertreiben, oder herzustellen, die keine Konkurrenzzeugnisse sind (solange dies nicht im Interesse von

po per iscritto il Preponente (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).

4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente contratto, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-5.

## **5. Solvibilità della clientela - Incassi**

5.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente, assumendosi ogni responsabilità per i danni che possano derivare dall'inadempimento a tale suo obbligo.

5.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. In quest'ultimo caso l'Agente dovrà rimettere immediatamente le relative somme al Preponente, e non potrà trattenerle a nessun titolo, neppure in compensazione di

Konkurrenzherstellern geschieht), unter der Bedingung, daß er den Hersteller davon im Voraus schriftlich informiert (mit ausführlicher Beschreibung der Art und der Eigenschaften solcher Erzeugnisse).

4.4 Die Parteien können ein Wettbewerbsverbot des Vertreters für die Periode nach dem Ende dieses Vertrages vorsehen dadurch daß sie Anlage A-5 ausfüllen und unterschreiben.

## **5. Zahlungsfähigkeit der Kunden - Zahlungen**

5.1 Der Vertreter hat sich mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns der Zahlungsfähigkeit der Kunden, deren Bestellungen er dem Hersteller übermittelt, zu vergewissern. Er verpflichtet sich, keine Bestellungen von Kunden deren kritische finanzielle Lage er (aufgrund der ordentlichen Sorgfalt) kennt oder kennen sollte, dem Hersteller zu übermitteln, ohne ihn davon im Voraus zu benachrichtigen und übernimmt jegliche Verantwortlichkeit für den Schaden der aus der Nichterfüllung dieser Verpflichtung hervorgehen sollte.

5.2 Der Vertreter ist nicht berechtigt, Zahlungen für den Hersteller entgegenzunehmen es sei denn daß er im Voraus vom Hersteller dazu schriftlich ermächtigt wurde. In diesem Fall wird der Vertreter den betreffenden Betrag unverzüglich dem Hersteller überweisen und kann diesen Betrag nicht einbehalten,

- eventuali crediti.
- 5.3 L'Agente assisterà il Preponente nel recupero dei crediti.
- 6. Marchi del Preponente – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza**
- 6.1 L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come agente del Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Preponente. Qualsiasi uso dei marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente nella pubblicità o su Internet è soggetto al preventivo consenso scritto del Preponente.
- 6.2 L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Preponente. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale né utilizzarli per domini Internet.
- auch nicht als Begleichung eventueller Forderungen.
- 5.3 Der Vertreter hat den Hersteller bei der Eintreibung seiner Forderungen zu unterstützen.
- 6. Warenzeichen des Herstellers – Unlauterer Wettbewerb - Geschäftsgeheimnisse**
- 6.1 Der Vertreter verpflichtet sich, die Warenzeichen, Namen und sonstige Kennzeichen des Herstellers nur zum Zweck der Identifizierung und der Werbung der Vertragserzeugnisse und im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Vertreter des Herstellers zu gebrauchen, wobei es vereinbart wird, daß diese Nutzung im ausschließlichen Interesse des Herstellers erfolgt. Jeder Gebrauch von Warenzeichen, Namen und sonstigen Kennzeichen des Herstellers in der Werbung oder im Internet muß vorher schriftlich mit dem Hersteller vereinbart werden.
- 6.2 Der Vertreter verpflichtet sich, keine Warenzeichen, Namen oder sonstige Kennzeichen des Herstellers, weder innerhalb, noch außerhalb des Vertragsgebiets, einzutragen oder eintragen zu lassen, sowie keine mit denen des Herstellers verwechselbaren Warenzeichen, Namen oder sonstige Kennzeichen einzutragen oder eintragen zu lassen. Er verpflichtet sich auch die obengenannten Warenzeichen, Namen oder sonstige Kennzeichen nicht in seine Firma oder in seinem Gesellschaftsnamen aufzunehmen

und sie nicht für Internet domains zu benutzen.

- 6.3 L'Agente informerà il Preponente, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Preponente la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.
- 6.3 Der Vertreter hat den Hersteller unverzüglich über die von Dritten begangenen und die Vertragserzeugnisse betreffenden Handlungen unlauteren Wettbewerbs oder Verletzungen der gewerblichen Schutzrechte (z.B. Warenzeichen, Namen, eingetragene Muster) zu informieren, wovon er erfahren hat. Er wird dem Hersteller bei der Wahrung seiner Rechte auf dem Vertragsgebiet die notwendige Hilfe leisten.
- 6.4 L'Agente si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Preponente o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Preponente, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.
- 6.4 Auch nach der Beendigung des Vertrags darf der Vertreter weder Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse, noch andere vertrauliche Mitteilungen des Herstellers, von denen er im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit für den Hersteller Kenntnis bekommen hat, anderen Personen mitteilen, oder zu nichtvertraglichen Zwecken benutzen.

## **7. Campionario**

- 7.1 Il Preponente mette gratuitamente a disposizione dell'Agente un campionario, all'inizio di ogni stagione.
- 7.2. Tale campionario resta di proprietà del Preponente e dovrà essere restituito intatto, a spese di quest'ultimo, non appena terminate le visite ai clienti. Ove il campionario non venga restituito al Preponente, quest'ultimo lo fatturerà all'Agente con uno sconto del 50%.

## **7. Musterkollektion**

- 7.1 An jedem Saisonsanfang stellt der Hersteller dem Vertreter eine Musterkollektion kostenlos zur Verfügung.
- 7.2 Diese Musterkollektion bleibt Eigentum des Herstellers und muß diesem unversehrt auf seine Kosten zurückgegeben werden, sobald die Besuche der Kunden beendet sind. Sollte die Musterkollektion dem Hersteller nicht zurückgegeben werden, wird der Hersteller sie dem Vertreter mit einer Ermäßigung von 50% anrechnen.

## **8. Esclusiva**

8.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.

8.2 Tuttavia, il Preponente resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti Contrattuali stabiliti nel Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'art. 9.

8.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-6. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-6.

## **9 Provvigione**

9.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-7, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.

9.2 L'Agente non ha alcun diritto a provvigione nel caso in cui Prodotti contrattuali vengano venduti dal Preponente a terzi stabiliti fuori dal

## **8. Ausschließlichkeit**

8.1 Der Hersteller verpflichtet sich, keine Dritte mit der Vertretung oder dem Vertrieb der Vertragserzeugnisse auf dem Vertragsgebiet zu beauftragen.

8.2 Der Hersteller behält sich jedoch die direkte Bearbeitung, ohne die Vermittlung des Vertreters, von in dem Vertragsgebiet ansässigen Kunden die unter diesen Vertrag fallen, vor. Auf alle direkt abgeschlossenen Geschäfte erhält der Vertreter die in Artikel 9 vorgesehene Provision.

8.3 Der Hersteller behält sich ferner die direkte Bearbeitung der in der Anlage A-6 genannten vorbehaltenen Kunden vor. Auf solche Geschäfte hat der Vertreter kein Recht auf Provision, es sei denn daß in der Anlage A-6 eine gekürzte Provision vorgesehen ist.

## **9. Provision**

9.1 Soweit nichts anderes vereinbart ist, steht dem Vertreter für jedes Verkaufsgeschäft der Vertragserzeugnisse, das während der Dauer des Vertrages mit im Vertragsgebiet ansässigen Kunden von dem Hersteller abgeschlossen wurde, die in Anlage A-7 vorgesehene Provision zu.

9.2 Der Vertreter hat kein Recht auf Provision im Falle daß Vertragserzeugnisse an Dritte die außerhalb des Vertragsgebiets

Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.

ansässig sind verkauft werden und diese sie im Vertragsgebiet weiterverkaufen..

- 9.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 9.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente.
- 9.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), resi, oneri doganali, imposte o tasse, purché indicati separatamente in fattura.
- 9.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente; su pagamenti parziali la provvigione spetta solo se e nella misura in cui risultino conformi al contratto di vendita. Nessuna provvigione è dovuta nel caso in cui il Preponente ricuperi in tutto o in parte il prezzo attraverso un'assicurazione. Pagamenti mediante tratte o assegni non si considerano validamente effettuati fino a quando le relative somme non siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.
- 9.6 Il Preponente determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario,
- 9.3 Es wird vereinbart, daß die in Artikel 9.1 vorgesehene Provision in einem zu vereinbarenden Maße vermindert wird, wenn es angemessen erscheint den Kunden bessere als die üblichen Bedingungen zu gewähren.
- 9.4 Die Provision wird auf dem netto in Rechnung gestellten Verkaufspreis, d.h. auf dem tatsächlichen Verkaufspreis, abzüglich etwaiger Rabatte, die nicht Barrabatte sind, und ausschließlich aller Nebenkosten (wie Verpackungskosten, Fracht, Versicherung), sowie zurückerstatteter Produkte, Zollgebühren, Steuern oder Auflagen, soweit diese gesondert in der Rechnung genannt sind, berechnet.
- 9.5 Der Anspruch auf Provision entsteht erst nach vollem Eingang der Zahlungen seitens des Kunden. Bei Teilzahlungen stehen Provisionen nur zu, soweit diese Teilzahlungen gemäß der Kaufvertragsvereinbarung erfolgt sind. Der Vertreter hat keinen Anspruch auf Provision wenn der Hersteller den Preis, ganz oder teilweise, aufgrund einer Versicherung einholt. Zahlungen durch Wechsel oder Schecke gelten als nicht wirksam erfüllt solange die jeweiligen Beträge nicht endgültig auf der Bank des Herstellers gutgeschrieben sind.
- 9.6 Der Hersteller wird jeweils für ein Vierteljahr die dem Vertreter zustehenden Provisionen berechnen

trasmettendo all'Agente entro il mese successivo un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Ove l'Agente non contesti per iscritto il conto delle provvigioni entro 60 giorni dal suo ricevimento, i dati risultanti dallo stesso (ad es. provvigione ridotta o aumentata su certi affari) dovranno considerarsi accettati dall'Agente a tutti gli effetti. Le provvigioni verranno corrisposte entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre cui esse si riferiscono, purché l'Agente abbia preventivamente trasmesso al Preponente regolare fattura per l'importo delle stesse.

und dem Vertreter innerhalb des folgenden Monats eine Provisionsabrechnung überweisen in der alle provisionspflichtigen Geschäfte angegeben sind. Wenn der Vertreter die Provisionsabrechnung nicht innerhalb 60 Tagen nach Erhalt beanstandet, gelten die sich aus der Provisionsabrechnung ergebenden Angaben (z.B. eine gekürzte oder erhöhte Provision für bestimmte Geschäfte) in jeder Hinsicht als vom Vertreter akzeptiert. Die Provision muß spätestens innerhalb des dem Vierteljahrsende folgenden Monats überwiesen werden, vorausgesetzt daß der Vertreter dem Hersteller vorher eine ordnungsgemäße Rechnung über den betreffenden Betrag übermittelt hat.

#### **10. Durata e scioglimento del contratto**

10.1 Il presente contratto è sottoposto ad un periodo di prova reciproca di sei mesi, durante il quale ciascuna delle parti potrà recedere in qualsiasi momento, senza pagamento di qualsiasi indennità, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere).

10.2 Decorsi i sei mesi, il presente

#### **10. Vertragsdauer und Vertragsbeendigung**

10.1 Das Vertragsverhältnis ist einer gegenseitigen sechsmonatigen Probezeit unterworfen. Während dieser Probeperiode ist jede Vertragspartei berechtigt den Vertrag zu jeder Zeit, ohne Zahlung jeglicher Entschädigung, zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen, wobei ein Kommunikationsmittel zu wählen ist, das den Nachweis des Empfangs und des Empfangsdatums gewährleistet (z.B. Einschreibebrief mit Rückschein, Zustellung per Boten).

10.2 Nach Ablauf dieser sechs Monate,

contratto diventerà a tempo indeterminato e ciascuna parte potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), con un preavviso di un mese nel primo anno di durata del contratto, di due mesi nel corso del secondo anno, di tre mesi nel terzo anno, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto.

gilt dieser Vertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen. Jede der beiden Vertragsparteien kann im ersten Jahr mit einer Frist von ein Monat, im zweiten Vertragsjahr mit einer Frist von zwei Monaten, im dritten Vertragsjahr mit einer Frist von drei Monaten, im vierten Vertragsjahr mit einer Frist von vier Monaten, im fünften Vertragsjahr mit einer Frist von fünf Monaten und nach einer Vertragsdauer von sechs Jahren mit einer Frist von sechs Monaten kündigen. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen, wobei ein Kommunikationsmittel zu wählen ist, daß den Nachweis des Empfangs und des Empfangsdatums gewährleistet (z.B. Einschreibebrief mit Rückschein, Zustellung per Boten).

10.3 Ciascuna parte potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso (o osservandolo solo in parte), purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese di mancato preavviso.

10.3 Jede Partei kann zu jeder Zeit den Vertrag fristlos (oder mit Einhaltung eines Teils der Kündigungsfrist) kündigen, vorausgesetzt daß sie der Gegenpartei einen Ausgleich für die Nichteinhaltung der Kündigungsfrist zahlt. Der Ausgleich entspricht einem Zwölftel der dem Vertreter im vorigen Kalenderjahr bezahlten Provision für jeden Monat der Nichteinhaltung der Kündigungsfrist.

## 11. Affari in corso

11.1 L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del

## 11. Laufende Geschäfte

11.1 Der Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch auf, von ihm oder von Kunden aus dem Vertragsgebiet an den Hersteller vor Ablauf oder Beendigung des Vertrages, übermittelte Bestel-

contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a tale data.

11.2 L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di vigenza del presente contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro un termine ragionevole (e comunque non superiore a quattro mesi) dalla scadenza o risoluzione del presente contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

lungen, welche innerhalb von sechs Monaten nach diesem Zeitpunkt, zum Abschluß eines Kaufvertrages führen.

11.2 Der Handelsvertreter hat keinen Provisionsanspruch auf Kaufverträge, die aus Bestellungen resultieren, welche der Hersteller nach Vertragsbeendigung oder Vertragsauflösung erhalten hat. Dies gilt nicht, wenn das Geschäft hauptsächlich der Tätigkeit des Handelsvertreters während der Vertragsdauer zuzuschreiben ist und der Kaufvertrag innerhalb einer angemessenen Zeit (jedenfalls nicht länger als vier Monate) nach der Vertragsbeendigung oder Vertragsauflösung abgeschlossen wurde. Der Handelsvertreter hat jedenfalls den Hersteller, vor Ablauf des vorliegenden Vertrages, schriftlich über die laufenden Geschäfte zu informieren, aus welchen ihm Provisionsansprüche, entsprechend des vorliegenden Artikels, erwachsen könnten

## **12. Scioglimento anticipato del contratto**

12.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), in

## **12. Außerordentliche Kündigung**

12.1 Jede Vertragspartei ist berechtigt diesen Vertrag mit unmittelbarer Wirkung, ohne Einhaltung der Kündigungsfrist, zu kündigen, wenn eine Vertragsverletzung der Gegenpartei vorliegt, die einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung darstellt (gemäß Artikel 12.2) oder wenn besondere Umstände vorliegen, die eine vorzeitige

presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 12.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 12.3 e 12.4).

12.2E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 12.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4, 5.1, 6 e 8.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

12.3Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente

Kündigung des Vertrages rechtfertigen (gemäß Artikel 12.3, und 12.4). Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen, wobei ein Kommunikationsmittel zu wählen ist, das den Nachweis des Empfangs und des Empfangsdatums gewährleistet (z.B. Einschreibebrief mit Rückschein, Zustellung per Boten).

12.2Wichtige Gründe zur fristlosen Kündigung, gemäß Artikel 12.1, sind alle Vertragsverletzungen, die so schwerwiegend sind, daß sie nicht einmal vorläufig die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses in einem gegenseitigen Vertrauensklima erlauben. Die Vertragsparteien vereinbaren ferner, daß die Verletzung der Artikel 3, 4, 5.1, 6 und 8.1 dieses Vertrages, unabhängig von der Wichtigkeit der Verletzungen, in jedem Fall als wichtiger Grund für eine fristlose Kündigung zu betrachten ist. Außerdem ist jede Nichterfüllung anderer vertraglicher Pflichten als wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung zu betrachten, wenn die vertragsbrüchige Vertragspartei der schriftlichen Aufforderung der Gegenseite zur Vertragserfüllung nicht innerhalb einer angemessenen Frist Folge leistet.

12.3Gelten als besondere Umstände die eine fristlose Kündigung rechtfertigen: Konkurs, Zwangsvergleich und irgendwelche Insolvenzverfahren gegen eine Vertragspartei; Tod oder Geschäftsunfähigkeit des Vertreters; zivil-

o altre circostanze che possano pregiudicare il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

rechtliche oder strafrechtliche Verurteilungen des Vertreters oder andere Umstände, die dessen guten Namen beeinträchtigen können oder die regelmäßige Abwicklung seiner Tätigkeit behindern können.

12.4 Quando l'Agente sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente, attuata senza il preventivo consenso del Preponente, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-8, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

12.4 Wenn der Vertreter eine Gesellschaft ist, gelten ferner als wichtige Gründe zur fristlosen Kündigung alle, ohne vorherige Zustimmung des Herstellers zustande gekommenen, bedeutenden Änderungen der rechtlichen Struktur oder der Geschäftsleitung der Vertretergesellschaft, insbesondere auch die Tatsache, daß eine der in der Anlage A-8 genannten Personen aus der dort genannten Funktion ausscheidet oder aufhört persönlich die Beziehungen zu den Kunden wahrzunehmen.

12.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, conformemente all'art. 10.3.

12.5 Sollte ein von einer Partei angegebener Kündigungsgrund nicht existieren oder kein berechtigter Grund für eine außerordentliche Kündigung gemäß dieses Artikels sein, dann wird die Kündigung dennoch sofort wirksam, jedoch mit der Verpflichtung zur Zahlung eines Ausgleichs nach Artikel 10.3 wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist.

### **13. Conseguenze dello scioglimento del contratto**

### **13. Folgen der Vertragbeendigung**

13.1 Al momento dello scioglimento del contratto, l'Agente è tenuto a restituire al Preponente il materiale illustrativo, pubblicitario, il

13.1 Der Vertreter hat, bei Beendigung des Vertrags, das Werbematerial, die Musterkollektion und sonstige ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen

campionario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia. L'Agente si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Preponente, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

13.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Preponente, come consentito dall'articolo 6.1.

#### **14. Legge applicabile**

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana e dall'Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, nella misura in cui le disposizioni di tale Accordo Economico Collettivo non siano in contraddizione con le disposizioni del presente contratto.

#### **15. Risoluzione delle controversie**

15.1 In caso di controversia derivante dal presente contratto di agenzia o collegata allo stesso, le parti dovranno sottoporre la controversia a mediazione conformemente al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum. Ove la

die sich in seinem Besitz befinden, dem Hersteller zurückzugeben und der Information der Kunden über die Beendigung des Vertretervertrages mitzuwirken. Darüberhinaus verpflichtet sich der Vertreter, in den Beziehungen zu Dritten, irgendwelche Hinweise auf seine vorherige Vertragsbeziehung mit dem Hersteller zu vermeiden, die gegenüber der Kundschaft zu Mißverständnissen führen könnten.

13.2 Das in Artikel 6.1 gestattete Recht auf den Gebrauch der Warenzeichen, Namen und sonstigen Kennzeichen des Herstellers erlischt unmittelbar mit der Beendigung, unabhängig aus welchem Grund, dieses Vertrages.

#### **14. Anwendbares Recht**

Das Vertragsverhältnis untersteht italienischem Recht geregelt sowie dem Wirtschaftskollektivvertrag vom 20 März über die Regelung der Agentur- und Handelsvertreterverträge, soweit die Bestimmungen dieses Kollektivvertrages nicht mit den Bestimmungen dieses Vertrags in Widerspruch stehen.

#### **15. Streitigkeiten**

15.1 Im Falle von sich aus diesem Vertrag ergebenden oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehenden Rechtsstreitigkeiten, werden die Parteien eine Vermittlung gemäß der Vermittlungs- und Schiedsordnung von Curia Mercatorum beantragen.

controversia non sia stata composta entro 45 giorni dalla domanda di mediazione o entro il diverso periodo eventualmente convenuto per iscritto tra le parti, le parti potranno ricorrere ai mezzi di risoluzione delle controversie previsti qui di seguito.

15.2 Ove l'agente sia una persona fisica, sarà esclusivamente competente per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto il Foro della sede del Preponente. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede dell'Agente.

15.3 Ove l'Agente sia costituito in forma di società, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva mediante arbitrato in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

## 16. Clausole finali

16.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.

16.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.

16.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.

Sollte die Streitigkeit nicht innerhalb von 45 Tagen nach dem Vermittlungsantrag (oder innerhalb eines anderen eventuell zwischen den Parteien vereinbarten Termins) beigelegt werden, können die Parteien die nachfolgenden Mittel zur Lösung der Streitigkeit ergreifen.

15.2 Wenn der Vertreter eine physische Person ist, so ist ausschließlicher Gerichtsstand für etwaige sich aus diesem Vertrag ergebenden oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehenden Rechtsstreitigkeiten, das Gericht am Sitze des Herstellers. Der Hersteller ist jedoch auch befugt, das Gericht am Sitz des Vertreters anzurufen.

15.3 Wenn der Vertreter eine Gesellschaft ist, werden alle Streitigkeiten, die sich aus dem gegenwärtigen Vertrag ergeben oder im Zusammenhang damit stehen, nach der Vermittlungs- und Schiedsgerichtsordnung der Curia Mercatorum beigelegt.

## 16. Endklauseln

16.1 Dieser Vertrag ersetzt jegliche schriftlich oder mündlich über den Gegenstand dieses Vertrages zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen.

16.2 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

16.3 Ohne gegenseitiges Einverständnis der Parteien sind die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht

übertragbar.

- |  |   |
|--|---|
| 16.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.                                   | 16.4 Die Anlagen sind in jeder Hinsicht ein wesentlicher Bestandteil dieses Vertrags.   |
| 16.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale. | 16.5 Der Text in italienischer Sprache ist der einzige als Originaltext geltender Text. |

..... (luogo/Ort),

..... (data/Datum)

Il Preponente/Der Hersteller

L'Agente/Der Vertreter

.....

.....

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole del presente contratto:	Der Vertreter erklärt, die folgenden Artikel dieses Vertrages gemäß Artikel 1341 des italienischen Zivilgesetzbuches ausdrücklich zu billigen:
---	--

- |   |  |
|---|--|
| Art. 3 Minimo di affari                       | Art. 3 Mindestumsatz                         |
| Art. 4 Obbligo di non concorrenza             | Art. 4 Wettbewerbsverbot                     |
| Art. 8 Esclusiva                              | Art. 8 Ausschließlichkeit                    |
| Art. 9 Provvigione                            | Art. 9 Provision                             |
| Art. 10 Durata e scioglimento del contratto   | Art. 10 Vertragsdauer und Vertragsbeendigung |
| Art. 11 Affari in corso                       | Art. 11 Laufende Geschäfte                   |
| Art. 12 Scioglimento anticipato del contratto | Art. 12 Außerordentliche Kündigung           |
| Art. 14 Legge applicabile                     | Art. 14 Anwendbares Recht                    |
| Art. 15 Risoluzione delle controversie        | Art. 15 Streitigkeiten                       |

**ALLEGATO A/ ANLAGE A**

**A-1  
PRODOTTI CONTRATTUALI/VERTRAGSERZEUGNISSE  
(ART. 1.1)**

I Prodotti contrattuali sono/ Die Vertragserzeugnisse sind:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/ Alle under den folgenden Warenzeichen verkauften Erzeugnisse):

.....  
.....  
.....  
.....

- I prodotti elencati qui sotto/ Die hiernach ernannten Erzeugnisse:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- Tutti i prodotti venduti dal Preponente/ Alle vom Hersteller verkauften Erzeugnisse.

**A-2**  
**TERRITORIO/ VERTRAGSGEBIET (ART. 1.1)**

Il territorio in cui l'Agente è incaricato di operare è/ Das Gebiet in dem der Vertreter beauftragt ist tätig zu sein ist:

.....  
.....

**A-3**  
**CLIENTI ESCLUSI/AUSGESCHLOSSENE KUNDEN (ART. 1.2)**

Indicare qui le categorie di clienti esclusi dall'ambito di applicazione del contratto di agenzia/Kundengruppen die vom Vertrag ausgeschlossen sind.

.....  
.....  
.....

**A-4**  
**MINIMO D'AFFARI/MINDESTUMSATZ (ART. 3.1)**

Stagione/Saison	Ammontare/Betrag (Euro)

**A-5**

**OBBLIGO DI NON CONCORRENZA POSTCONTRATTUALE/  
NACHVERTÄGLICHES WETTBEWERBSVERBOT (ART. 4.4)**

**Il presente Allegato A-4 si applica solo se firmato dalle parti/ Diese Anlage ist nur anwendbar wenn sie von beiden Parteien unterschrieben ist**

1. L'Agente si impegna a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, per un periodo di:
- un anno
  - due anni
  - ..... (altro)
- dalla fine del presente contratto.
2. A fronte dell'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente avrà diritto ad un'indennità pari a un mese di provvigioni (calcolato sulla media dell'anno di calendario precedente la fine del rapporto) per ogni sei mesi (o parte di sei mesi) di durata dell'obbligo. Tale indennità che verrà corrisposta alla
1. De Vertreter verpflichtet sich keine Erzeugnisse zu vertreten, herzustellen oder zu vertreiben, die mit den Vertragserzeugnissen im Wettbewerb stehen und nicht, mittelbar oder unmittelbar, im Vertragsgebiet, als Handelsvertreter, Kommissionär, Vertragshändler, Wiederverkäufer oder in irgendeiner anderen Form, für Dritte tätig werden, die Konkurrenzzeugnisse herstellen oder vertreiben, während einer Periode von:
- einem Jahr
  - zwei Jahre
  - ..... (anderes)
- nach dem Ende dieses Vertrages.
2. Als Vergütung für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot hat der Vertreter Anspruch auf eine Entschädigung in der Höhe einer Monatsprovision (berechnet auf dem Durchschnitt des Kalenderjahres vor dem Vertragsende) für jede sechs Monate (oder Teil von sechs Monaten) der Dauer des

fine di ciascun semestre.

Wettbewerbsverbots. Diese  
Entschädigung wird am Ende jedes  
Halbjahres bezahlt werden.

3. In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire le somme eventualmente ricevute a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.
3. Im Falle der Nichterfüllung dieses nachvertraglichen Wettbewerbsverbots wird der Vertreter das Recht auf die entsprechende Vergütung verlieren und muß die eventuell gezahlten Summen zurückgeben. Ferner muß der Vertreter eine Vertragsstrafe von 50% der für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot geschuldeten Vergütung zahlen.

Il Preponente/Der Hersteller

L'Agente/Der Vertreter

.....

**A-6**  
**CLIENTI DIREZIONALI/VORBEHALTENE KUNDEN (ART. 8.3)**

Nome cliente/Name des Kunden	Nessuna provvigione Keine Provision	Provvigione ridotta Gekürzte Provision
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %
		..... %

**A-7**  
**AMMONTARE DELLA PROVVISIIONE/PROVISIONSBETRAG (ART. 9.1)**

Prodotto/Erzeugnis	Provvigione/Provision
	..... %
	..... %
	..... %

**A-8**  
**PERSONE CHIAVE/UNENTBERHLICHE PERSONEN (Art. 12.4)**

Persona/Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/Stellung (z.B. Geschäftsführer, Mehrheitsgesellschafter)
.....	.....
.....	.....

### **Volumi già pubblicati:**

1. ***“Trascrizione del preliminare nelle compravendite immobiliari”***.  
Le modifiche al Codice Civile introdotte dal D.L. 31.12/96 n. 669 convertito in Legge 28.02.97 n. 30.  
Atti del workshop tenuto il 6 marzo 1998.
2. ***“La tutela delle invenzioni e dei modelli industriali”***.  
Dal deposito delle domande di brevetto alla soluzione delle controversie.  
Atti del workshop tenuto il 27 novembre 1998.
3. ***“Le clausole abusive nei contratti stipulati con i consumatori”***.  
Atti del workshop tenuto il 22 aprile 1999.
4. ***“Attuali problematiche dei marchi d'impresa”***.  
Atti del workshop tenuto il 3 giugno 1999.
5. ***“Marchi, denominazione geografiche e di fantasia, elementi e nuove tecnologie in genere nel settore vitivinicolo”***.  
Atti del convegno tenuto il 30 giugno 2000
6. ***“La tutela del Design nell'Unione Europea”***  
Atti del convegno tenuto il 30 marzo 2001
7. ***“Le nuove forme di regolazione del mercato”***  
Le Camere di Commercio arbitri dei rapporti imprese-consumatori.  
Atti del convegno tenuto il 5 ottobre 2001
8. ***“Modello di contratto di agenzia per l'estero”***  
Modello di contratto per esportatori del settore mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
9. ***“Lo statuto della Nuova Società Europea”***  
Atti del convegno tenuto il 18 ottobre 2002

10. ***“Modello di contratto di distribuzione per l'estero”***  
Modello di contratto per esportatori del settore del mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
11. ***“Modello di contratto internazionale di vendita”***  
Modello di contratto per esportatori del settore del mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
12. ***“Il nuovo sistema concorsuale”***  
Atti del convegno tenuto il 07 maggio 2004
13. ***“La Metrologia legale come strumento di tutela della fede pubblica”***
14. ***“Modello di contratto per l'estero”***  
Modelli di contratti di agenzia, di distribuzione e di vendita per esportatori del settore del mobile, elaborati a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
15. ***Responsabilità e regole nel governo dell'impresa***  
Atti del Workshop del 28 ottobre 2005