



CURIA MERCATORUM  
CENTRO DI MEDIAZIONE ED ARBITRATO  
Associazione Riconosciuta



## **MODELLI DI CONTRATTO PER L'ESTERO**

**Italiano-Inglese-Francese-Tedesco**

**Modelli di contratto di agenzia, di distribuzione e di  
vendita per esportatori del settore del mobile, elaborati a  
cura della Curia Mercatorum/Camera commercio  
Treviso**

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

## Indice

Presentazione	Pag.	5
Introduzione	Pag.	7
<b>1. Premessa</b>	Pag.	7
<b>2. Il modello di contratto di agenzia internazionale</b>	Pag.	9
2.1 l'agente di commercio	Pag.	9
2.2 La determinazione della legge applicabile	Pag.	10
2.3 Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)	Pag.	12
2.4 L'indennità di scioglimento	Pag.	12
2.5 La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria	Pag.	14
<b>3. Il modello di contratto di distribuzione (concessione di vendita)</b>	Pag.	15
3.1 Il distributore o concessionario di vendita	Pag.	15
3.2 La garanzia del fornitore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti	Pag.	17
3.3 Le condizioni di pagamento	Pag.	18
3.4 La disciplina antitrust comunitaria (regolamento 2790/1999)	Pag.	18
3.5 La determinazione della legge applicabile	Pag.	20
3.6 La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria	Pag.	21
<b>4. Il contratto internazionale di vendita</b>	Pag.	25
4.1 Ambito di applicazione	Pag.	25
4.2 La legge applicabile	Pag.	25
4.3 Le condizioni speciali (Parte A)	Pag.	26
4.4 La garanzia del venditore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti	Pag.	26
4.5 La risoluzione delle controversie	Pag.	28
<b>Contratto di agenzia</b> (italiano/inglese)	Pag.	31
(italiano/francese)	Pag.	55
(italiano/tedesco)	Pag.	81
<b>Contratto di distribuzione</b> (italiano/inglese)	Pag.	107
(italiano/ francese)	Pag.	127
(italiano/ tedesco)	Pag.	147
<b>Contratto internazionale di vendita</b> (italiano/inglese)	Pag.	169
(italiano/francese)	Pag.	189
(italiano/tedesco)	Pag.	211

## PRESENTAZIONE

La Camera di Commercio di Treviso, a completamento ed integrazione dei modelli di contratto per l'estero di agenzia, distribuzione e vendita nel settore del mobile-legno già predisposti nella versione bilingue italiano e inglese, ha deciso di pubblicare anche una versione con traduzione in lingua francese e tedesca.

Il lavoro rappresenta ora ancor più uno strumento completo a livello internazionale per gli operatori del settore, permettendo loro di negoziare con maggior facilità contratti anche con partner commerciali di area francese e tedesca

I modelli di contratto sono rimasti integri nel loro contenuto e, come già ribadito in precedenti occasioni, essi rappresentano dei modelli semplificati che affrontano i punti più importanti e di frequente utilizzo con lo scopo di supportare giuridicamente rapporti di natura commerciale.

Un ringraziamento particolare va al prof. Fabio Bortolotti, noto esperto giurista in contrattualistica e diritto del commercio internazionale, che oltre ad avere curato la redazione dei singoli modelli di contratto, ha coordinato anche i lavori di traduzione che per il tecnicismo di alcuni termini utilizzati richiedevano una conoscenza sia degli aspetti giuridici che di conoscenza delle lingue.

Treviso, ottobre 2005

Federico Tessari  
*Presidente della Camera di Commercio di Treviso e  
di Curia Mercatorum*

Renato Chahinian  
*Segretario Generale della Camera di Commercio  
di Treviso*



## Introduzione

### 1. Premessa

Il presente volume riunisce tre contratti (agenzia, distribuzione e vendita) elaborati da Curia Mercatorum appositamente per gli esportatori del settore del mobile, già pubblicati separatamente nella collana «Atti-Proceedings» di Curia Mercatorum.

Mentre nelle precedenti pubblicazioni i contratti erano presentati con la traduzione in inglese, il presente volume contiene anche la traduzione in francese ed in tedesco.

Tutti tre i contratti sono **modelli semplificati** ("short form"). Si tratta cioè di contratti che affrontano 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. Il modello di contratto di agenzia internazionale

Si tratta di uno dei contratti più diffusi nel commercio internazionale per il quale è particolarmente sentita l'esigenza di disporre di un modello di base.

### 2.1 *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.

## *2.2 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. 13 del presente modello), il preponente italiano potrà essere sicuro che si applicheranno solo le 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 Svezia, 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.

---

<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.

<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).

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. 13 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>.

### 2.3 *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), in materia di diritto alla provvigione su affari conclusi dopo la fine del contratto (art. 6, comma 11) e, soprattutto, in materia di calcolo dell'indennità di scioglimento (artt. 10-11).

Si tenga presente che si 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. 13.

### 2.4 *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

---

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

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.

Nel presente modello si è ritenuto opportuno richiamare tale disciplina che costituisce di regola la soluzione preferibile a causa della facilità e prevedibilità del calcolo della stessa.

La normativa collettiva prevede da un lato la c.d. "indennità risoluzione rapporto", e dall'altro la "indennità suppletiva di clientela".

**L'indennità risoluzione rapporto** è calcolata come segue:

- A 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;
- A 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 ed Euro 9.300,00 annui;
- A 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui

L'indennità di risoluzione va accantonata (per gli agenti italiani) presso l'Enasarco: per gli agenti esteri tale accantonamento non è possibile ed essa andrà quindi corrisposta direttamente all'agente all'atto della cessazione del rapporto.

**L'indennità suppletiva** è pari al 3%<sup>4</sup> delle somme dovute all'agente nel corso del rapporto, cui si aggiunge un importo aggiuntivo proporzionale all'incremento delle provvigioni nel corso del rapporto, introdotto negli ultimi Accordi Economici Collettivi: per maggiori dettagli, v. gli artt. 10 e 11 dell'AEC del 20 marzo 2002.

E' in corso un dibattito sulla legittimità della disciplina collettiva descritta sopra. Da alcune parti è stato sostenuto che essa sarebbe invalida in quanto derogherebbe a danno dell'agente a quanto previsto dall'art. 1751, c.c. Questa teoria, seguita da alcuni giudici, non è però condivisa dalla maggioranza della giurisprudenza, secondo cui la disciplina collettiva è valida in quanto implica una deroga a favore dell'agente rispetto alla disciplina prevista dall'art. 1751 c.c.. In tali condizioni conviene, almeno per ora, fare riferimento ai criteri di calcolo dell'AEC.

La questione se la disciplina collettiva sia conforme alla direttiva europea è stata portata recentemente davanti alla Corte di giustizia europea, di cui si attende la decisione.

---

<sup>4</sup> Più un ulteriore 0,5% a partire dal quarto anno ed un ulteriore 0,5% a partire dal sesto anno. Queste ultime somme, tuttavia vanno calcolate su un massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni.

## *2.5 La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria*

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 14.2, 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. 14.3) 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. 14.1, 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. 14.2 se l'agente è persona fisica, oppure all'arbitrato, ai sensi dell'art. 14.3, se si tratta di una società).

### 3. Il modello di contratto di distribuzione (concessione di vendita)

Un'altra alternativa interessante per l'esportatore è quella del ricorso al **concessionario di vendita**<sup>1</sup> o distributore, incaricato di curare la distribuzione dei prodotti dell'esportatore in veste di acquirente-rivenditore.

#### 3.1 Il distributore o concessionario di vendita

L'attività del distributore si distingue quindi chiaramente da quella degli intermediari in senso stretto (agenti, procacciatori) che si limitano a promuovere contratti che verranno poi conclusi tra il preponente ed il cliente finale. Il distributore, infatti, **acquista in proprio** la merce che poi rivende ai clienti.

Quanto sopra non esclude però che il medesimo soggetto possa svolgere sia l'attività di rivendita che quella di mera intermediazione. Così, è abbastanza frequente che il concessionario/distributore preferisca in certi casi (ad es. per affari di particolare importanza o con clienti che preferiscono trattare direttamente con il concedente) agire come mero intermediario, remunerato con una percentuale sul valore dell'affare. Il modello di contratto di distribuzione prevede appunto all'art. 2.4 la possibilità che il distributore proponga singoli affari come intermediario, ricevendo sugli stessi una provvigione da concordarsi caso per caso. Una simile soluzione è consigliabile solo a condizione che l'attività di intermediazione abbia carattere secondario ed eccezionale, in quanto in un simile contesto si potrà di regola escludere che tale attività modifichi la disciplina del contratto di distribuzione, come del resto espressamente precisato nella norma in questione. Ove invece la stessa risulti più importante, sarà opportuno valutare con un esperto se la stessa non vada disciplinata (nel contesto del medesimo contratto, o in un contratto separato) come vero e proprio contratto di agenzia (o di procacciatore).

Il concessionario si distingue da altri rivenditori «non integrati», quali ad es. i grossisti, in quanto assume il ruolo di promuovere ed organizzare la vendita dei prodotti di un determinato fabbricante (con un impegno, più o meno esteso, di non

---

<sup>1</sup> V. BALDASSARRI, *I contratti di distribuzione, agenzia, mediazione, concessione di vendita, franchising*, in *I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario*, cit., p. 1999 ss.; BALDI, *Il concessionario in esclusiva*, in AA.VV., *I contratti della distribuzione commerciale*, Milano, 1993; BORTOLOTTI, *Concessione di vendita (contratto di)*, in *Noviss. Dig. it.*, Appendice, vol. II, Torino 1981, p. 223; CAGNASSO, *La concessione di vendita - Problemi di qualificazione*, Milano, 1985; PARDOLESI, *I contratti di distribuzione*, Napoli, 1979.

trattare prodotti concorrenti) su di un determinato territorio, normalmente concessogli in esclusiva.

Il contratto di concessione viene utilizzato sia a livello di commercio all'ingrosso che al dettaglio (si pensi ad es. ai concessionari di automobili). Il presente modello di contratto si riferisce esclusivamente al «concessionario-grossista» o «concessionario-importatore», responsabile di un ampio territorio e posto a capo di una rete che potrà a sua volta essere composta di altri concessionari (subconcessionari), di agenti o rivenditori specializzati.

Un problema che si presenta con relativa frequenza nei rapporti con importatori all'estero, è quello di decidere se stipulare un vero e proprio contratto di concessione di vendita o se considerare invece l'importatore come un semplice cliente al quale si vendono i propri prodotti. Mentre la seconda soluzione si giustifica quando il rapporto si limita ad una serie di compravendite, è decisamente preferibile la prima quando l'importatore svolge di fatto il compito di organizzare le vendite in un certo territorio. In quest'ultimo caso viene a crearsi un rapporto duraturo di collaborazione, in base al quale il distributore potrà vantare - a seconda di quanto prevede la legge o la giurisprudenza del suo paese - certi diritti (ad es. ripresa dello stock, preavviso, esclusiva).

Di qui l'opportunità, per il concedente, soprattutto in vista di un eventuale scioglimento del rapporto, di disciplinare contrattualmente i vari aspetti critici (ad es. termini di preavviso, foro competente in caso di controversia), attraverso la predisposizione di uno specifico contratto scritto.

Nella maggior parte degli Stati<sup>2</sup> il contratto di concessione di vendita non è regolato dalla legge<sup>3</sup>; ciò non esclude però l'esistenza di principi applicabili in

---

<sup>2</sup> Tra le eccezioni a tale regola possiamo citare il Belgio, che prevede una speciale disciplina (L. 27 luglio 1961) a protezione dei concessionari, con previsione di elevate indennità in caso di cessazione del rapporto.

<sup>3</sup> Nel nostro paese è discusso se il contratto in questione rientri nella somministrazione (in questo senso v. ad es. App. Milano, 3 ottobre 1978, *Colosimo c. Soc. Citroen Italia*, in *Foro it.*, 1979, I, p. 819; Cass. 8 giugno 1976, n. 2094, *Cavallaro c. Soc. SAIS*, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Agenzia*, n. 7; Cass. 13 maggio 1976, n. 1698, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce *Somministrazione*, n. 10.), o vada qualificato come contratto misto con elementi della vendita e del mandato (Trib. Torino, 15 settembre 1989, *Gioia c. Gervais Danone italiana*, in *Giur. it.*, 1991, I, 2, c. 834; Trib. Catania, 29 febbraio 1988, *Soc. CID c. SGS Ates*, in *Nuova giur. civ. comm.*, 1989, I, p. 12; Cass. 26 settembre 1979, n. 4961, *Torsello c. Società Sirio*, in *Giur. it.*, 1980, I, 1, c. 1546.) o come contratto quadro (Cass. 17 settembre 1990, n. 11960, *Società Ford italiana c. Fallimento Automarengo*, in *Giur. it.*, 1991, I, 1, c. 773; Cass. 20 maggio 1994, n. 4976, *Fall. doc. Medioli c. Soc. Alfa Lancia*, in *Foro it.*, 1995, I, c. 893).

materia (prevalentemente elaborati dalla giurisprudenza), soprattutto con riferimento ai problemi più critici, quali l'indennità spettante in caso di risoluzione del contratto e l'obbligo di riacquistare lo *stock* di prodotti (ed eventualmente di parti di ricambio) alla fine del rapporto.

### 3.2 *La garanzia del fornitore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti*

Un problema complesso, che può dar luogo a problemi nei rapporti tra fornitore e distributore, è quello relativo alla garanzia per eventuali difetti dei prodotti venduti al distributore.

In linea di principio tale questione non sarà disciplinata direttamente dal contratto di distribuzione, trattandosi di questione relativa ai contratti di compravendita stipulati dalle parti nel contesto del contratto di distribuzione e quindi disciplinata dalle condizioni generali del fornitore se allegate al contratto (v. articolo 5.1). In tale contesto è abbastanza usuale precisare l'estensione della responsabilità del fornitore, in particolare escludendo eventuali responsabilità per danni e limitando la garanzia alla sostituzione o riparazione dei prodotti.

A ciò si aggiunge però una nuova problematica, che nasce dall'attuazione della direttiva europea 99/44/CE sulle garanzie dei beni di consumo<sup>4</sup>, direttiva che riconosce all'acquirente finale/consumatore una garanzia di due anni (limitata alla sostituzione o riparazione del bene) a partire dalla data di consegna del prodotto. Questa disciplina non si applica, ovviamente, alle vendite tra fornitore e distributore: tuttavia, essa prevede il diritto di colui che abbia venduto al consumatore finale ed abbia in seguito rimediato ad eventuali difetti della cosa, di rivalersi sui precedenti venditori secondo le modalità indicate in tale normativa (ove si applichi il diritto italiano, si tratta dell'art. 1519-*quater* del codice civile). Questo diritto di rivalsa può essere esercitato dal venditore finale entro un anno dalla data in cui egli ha rimediato al difetto, mentre il difetto può essere fatto valere dal consumatore nei confronti del venditore finale entro due anni dalla consegna al consumatore. Ne discende che un'eventuale azione di regresso può essere iniziata anche molti anni dopo la consegna al distributore.

Trattandosi di una norma che può essere derogata dalle parti interessate, le parti possono pattuire espressamente una disciplina della materia nel contratto di distribuzione che da un lato riconosca al distributore termini più ampi di quelli usuali per rivalersi sul fornitore e dall'altro fissi comunque dei limiti massimi oltre i quali una rivalsa è comunque inammissibile. Una soluzione di questo tipo viene

---

<sup>4</sup> Tale direttiva è stata recepita in Italia con il decreto legislativo 1 febbraio 2002 che ne ha inserito le disposizioni negli artt. 1519-*bis* e seguenti del codice civile.



proposta nell'art. 7 delle condizioni generali di vendita che prevede una garanzia generale di due anni (corrispondente alla prassi esistente), più un ulteriore periodo di due anni nel quale il distributore può rivalersi sul fornitore nel caso in cui abbia dovuto rimediare a difetti dei prodotti ai sensi della direttiva 99/44/CE, con alcune cautele atte a delimitare opportunamente tale azione di regresso.

### 3.3 *Le condizioni di pagamento*

Un aspetto particolarmente critico del contratto di concessione è quello relativo ai pagamenti. Infatti, se - come normalmente accade dopo un certo periodo di tempo - il concedente accetta che il concessionario paghi la merce dopo la consegna (ad es. 60 gg. dalla fattura), si viene a creare una situazione in cui il produttore concentra il rischio finanziario delle vendite in un certo paese su di un solo soggetto. Inoltre, tale rischio tende ad aumentare nella misura in cui il concessionario incrementi - com'è auspicabile faccia - il fatturato.

Ora, anche quando non vi siano dubbi sulla solvibilità del concessionario si viene comunque a creare una situazione pericolosa in quanto, in caso di scioglimento - anche legittimo - del contratto da parte del concedente, il concessionario potrà sospendere il pagamento della merce<sup>5</sup>.

Per questa ragione è consigliabile, nel caso in cui il produttore conceda al concessionario la possibilità di un pagamento posticipato, che questi ottenga dal concessionario una garanzia bancaria (o *standby letter of credit*) a copertura del proprio credito. Un'altra possibilità è quella di coprire il rischio del mancato pagamento mediante un'assicurazione.

### 3.4 *La disciplina antitrust comunitaria (regolamento 2790/1999)*

Un problema di particolare importanza nell'ambito dei paesi dell'Unione europea è costituito dall'esigenza di rispettare, nella redazione e successiva gestione dei contratti di distribuzione, i principi elaborati nel contesto della legislazione *antitrust* comunitaria<sup>6</sup>. Scopo principale della normativa CEE in materia è di garantire la libertà di importazioni parallele, senza le quali si rischierebbe - secondo l'orientamento degli organi comunitari - di creare posizioni monopolistiche a vantaggio dei concessionari stabiliti nei vari paesi della Comunità.

---

<sup>5</sup> Misura, questa, molto efficace, anche ove la stessa sia illegittima, data la difficoltà di recuperare le somme dovute attraverso un'azione legale.

<sup>6</sup> Tali regole si applicano soltanto ai contratti in grado di esercitare un'influenza sul mercato comune: quindi non sarà necessario - salvo casi particolari in cui si temano dei riflessi sulla CEE - rispettarle nei rapporti con concessionari di paesi terzi.

I contratti di concessione in ambito europeo dovranno in particolare conformarsi ai termini del regolamento 2790/1999 (che sostituisce il precedente regolamento 1983/83), il quale esenta per categoria una serie di clausole potenzialmente restrittive.

Così, sono esentate (e quindi lecite): la clausola di esclusiva a carico del concedente (e cioè l'impegno del fabbricante di non nominare altri distributori e di non vendere a clienti della zona riservata al concessionario<sup>7</sup>) e l'impegno del concessionario a non distribuire prodotti concorrenti con quelli oggetto del contratto: quest'ultimo obbligo, però, non potrà eccedere una durata di cinque anni<sup>8</sup>. Non è invece ammesso un obbligo di non concorrenza postcontrattuale.

Il regolamento detta poi delle regole intese a garantire la libertà di circolazione dei prodotti, basate sull'idea che i concessionari debbano essere liberi di vendere fuori dal loro territorio, purché ciò non dia luogo ad una **promozione attiva** fuori zona.

In particolare, è consentito al concedente di imporre ai propri acquirenti (concessionari o anche acquirenti non legati da particolari rapporti) di non attivarsi per la rivendita dei prodotti nel territorio riservato ad altri acquirenti o nel territorio in cui il concedente abbia deciso di distribuire direttamente i prodotti, purché il concessionario resti libero di effettuare vendite «passive» e cioè non sollecitate (*unsolicited sales*).

Infine l'art. 4 del regolamento stabilisce che non possono beneficiare dell'esenzione per categoria gli accordi che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente,

« ... la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti.»

Un problema particolare si presenta poi per l'**obbligo di non concorrenza**.

Mentre il regolamento 1983/83 autorizzava l'obbligo di non concorrenza senza limiti temporali, ora l'art. 5, lettera (a) del regolamento 2790/1999 stabilisce che l'esenzione per categoria non si applica ad

«un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni»,

precisando poi che

«un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si

---

<sup>7</sup> Però il concedente non può impegnarsi ad imporre ai suoi acquirenti un divieto di vendere nel territorio riservato al concessionario.

<sup>8</sup> Per rispettare questa prescrizione si può prevedere una durata massima del contratto di cinque anni, come vedremo più avanti.

considera concluso per una durata indeterminata.»

Considerando l'importanza fondamentale che l'obbligo di non concorrenza del concessionario assume per il concedente, è prudente far sì che tutti i contratti di concessione che possano ricadere sotto la normativa *antitrust* europea prevedano una **durata massima di cinque anni**. Infatti, altrimenti, il concedente correrebbe il rischio che dopo il 5° anno il contratto continui, senza che però il concessionario sia tenuto a rispettare l'obbligo di non concorrenza, situazione evidentemente per lui inaccettabile. Non essendo ammissibile una clausola di rinnovo tacito<sup>9</sup>, sarà necessario, ove le parti siano d'accordo a continuare il rapporto dopo la scadenza dei cinque anni, stipulare un nuovo contratto, che potrà anch'esso contenere una clausola di non concorrenza non eccedente i cinque anni (vedi l'art. 8.1 del modello).

### 3.5 *La determinazione della legge applicabile*

Nel modello si consiglia di **scegliere la legge italiana**, soluzione che appare nella maggior parte dei casi preferibile per il produttore italiano, 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. Inoltre, diversamente da quanto avviene in altri paesi, la nostra giurisprudenza non riconosce al concessionario di vendita – almeno allo stato attuale – indennità di scioglimento o compensi similari, limitandosi ad applicare i rimedi di carattere generale (e cioè in particolare, il risarcimento del danno in caso di risoluzione ingiustificata senza preavviso), il che rende di regola preferibile, per il concedente, la scelta della legge italiana.

Per quanto riguarda l'**efficacia della scelta della legge italiana** rispetto ad eventuali norme protettive del paese del distributore, non è possibile dare 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 concessione di vendita, hanno natura internazionalmente inderogabile le norme in materia di indennità della legge belga del 1961; anche fuori dall'Europa (ad es. in Libano, in

---

<sup>9</sup> Cfr. l'art. 5, lettera a, dove si dice espressamente che «un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata».

vari paesi dell'America centrale) possono trovarsi norme internazionalmente inderogabili a protezione del distributore<sup>10</sup>.

Quanto sopra non significa però che, ove il distributore 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 del distributore o dal giudice italiano. Mentre il giudice del paese del distributore 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. 12 del modello) o, invece, le norme «internazionalmente inderogabili» del paese del distributore. Ciò significa che, sottoponendo eventuali controversie alla competenza di soggetti diversi dai giudici del paese del distributore, esistono spazi per un'eventuale "disapplicazione" delle norme "internazionalmente imperative" di tale paese<sup>11</sup>.

### *3.6 La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria*

Nel modello in esame si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta l'esportatore 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. Per questa ragione si è scelta (art. 13), come soluzione normalmente raccomandabile, quella il ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum<sup>12</sup>.

Va però tenuto presente che la soluzione arbitrale non è consigliabile quando il rapporto di concessione sia considerato materia «non arbitrabile» (e cioè non sottoponibile ad arbitrato in quanto riservata in via esclusiva alla giurisdizione

---

<sup>10</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 più aggiornata v. anche il sito web [www.idiproject.com](http://www.idiproject.com).

<sup>11</sup> Per un maggiore approfondimento di questo aspetto, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, cit., § 3.2.4.

<sup>12</sup> E' opportuno sottolineare che, sottoponendo eventuali controversie al regolamento di mediazione/arbitrato della Curia Mercatorum le parti possono ricorrere, prima instaurare la procedura arbitrale, alla mediazione, il che offre loro la possibilità di risolvere amichevolmente la controversia in tempi brevi e con costi ridotti.

ordinaria) dalla legge del paese del concessionario, ipotesi che si verifica, ad esempio, in Belgio. Infatti, in questo caso la clausola compromissoria (e cioè la clausola con cui le parti si accordano di sottoporre eventuali future controversie ad arbitrato) rischia di essere considerata inefficace dai giudici del paese del concessionario, i quali affermeranno la loro competenza nonostante la clausola arbitrale. In situazioni di questo tipo conviene quindi domandarsi se non sia più efficace una clausola di deroga del foro, che riservi la giurisdizione ai tribunali ordinari della sede del concedente.

Così, in particolare, nei rapporti con concessionari belgi quest'ultima appare la soluzione preferibile (per l'esportatore italiano, beninteso). Infatti, in virtù del regolamento CE 44/2001, l'eventuale clausola di deroga del foro, purché convenuta per iscritto, sarà pienamente efficace, nonostante la presenza di una norma nazionale che non consente alcuna deroga alla giurisdizione dei tribunali belgi (in base al principio della prevalenza del diritto comunitario sul diritto interno).

In questi casi potrà essere preferibile attribuire la giurisdizione ai giudici ordinari, sostituendo l'art. 13 con una clausola come quella seguente:

Per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fornitore. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Fornitore ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede del Distributore.	The competent law courts of the Supplier'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 Supplier is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Distributor has his registered office.
--	---

Il est fait attribution exclusive pour tous litiges éventuels concernant ce Contrat ou s'y rapportant aux Tribunaux du siège du Concedant. Toutefois, par dérogation à ce qui est prévu ci-dessus, le Concedant aura en tout cas la faculté de porter l'action devant les Tribunaux compétents du siège du Concessionnaire	Ausschließlicher Gerichtsstand für etwaige sich aus diesem Vertrag ergebenden oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehenden Rechtsstreitigkeiten, ist das Gericht am Sitze des Herstellers. Der Hersteller ist jedoch auch befugt, das Gericht am Sitz des Vertragshändlers anzurufen.
--	---

Per quanto riguarda invece i contratti con concessionari extracomunitari l'opportunità di una simile scelta è meno evidente, in quanto la clausola di deroga del foro rischia di essere inefficace per i giudici del paese del distributore. Tuttavia,

in un'ottica eminentemente difensiva, tale clausola potrà essere utilizzata per dare al concedente italiano la possibilità di opporsi all'eventuale riconoscimento in Italia di una sentenza a lui sfavorevole.



## 4. Il contratto internazionale di vendita

Il modello di contratto internazionale di vendita può essere proposto come autonomo contratto di vendita, completo di tutti i suoi elementi (prodotti venduti, prezzo, data consegna ecc.) oppure come condizioni generali di vendita da abbinare ad un contratto specifico.

Per questa ragione sono stati predisposti due modelli:

- (1) un modello di **contratto di vendita** composto di due parti: una parte speciale (parte A), contenente le clausole “variabili”, da riempire di volta in volta, ed una parte di condizioni generali (parte B) contenente le clausole applicabili in generale a tutti i contratti di vendita. Le due parti, insieme, permettono di “costruire” un contratto di vendita completo.
- (2) Un testo di **condizioni generali**, da abbinare a specifiche condizioni di vendita (per quanto riguarda i prodotti venduti, il prezzo, le condizioni di pagamento, ecc.) predisposte dall’utente.

La seconda soluzione ha il vantaggio di non interferire con la prassi contrattuale di ciascun utilizzatore (il quale dovrà però coordinare le proprie condizioni “variabili” con le condizioni generali. La prima soluzione, invece, ha il vantaggio di guidare l’utente attraverso le varie opzioni indicate nella parte A.

L’utente potrà anche, se lo desidera, utilizzare le indicazioni della parte A del modello, per la messa a punto di un proprio documento (ad es. conferma d’ordine) abbinato ad un testo di condizioni generali.

### 4.1 *Ambito di applicazione*

Il modello riguarda le vendite a rivenditori (distributori, commercianti, ecc.), che costituiscono l’ipotesi più diffusa. Esso non riguarda quindi le vendite ai consumatori, alle quali si applicano regole in parte diverse che non vengono considerate in questa sede.

Le norme poste a tutela del consumatore rilevano però sotto il profilo del possibile diritto di regresso del rivenditore, su cui torneremo al punto 6.

Il modello riguarda principalmente vendite singole e non accordi aventi per oggetto la fornitura continuativa di merci. Per questa ragione non sono stati considerati aspetti tipici dei contratti di durata, come ad es. le clausole di revisione prezzo.

### 4.2 *La legge applicabile*

In materia di legge applicabile il modello fa riferimento alla legge italiana. Tuttavia, dal momento che il nostro paese ha ratificato la Convenzione delle



Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) la soluzione proposta dovrebbe essere accettabile per eventuali controparti straniere, trattandosi di una disciplina molto diffusa.

E' comunque opportuno il richiamo alla legge italiana in quanto esso comporta che eventuali questioni non disciplinate dalla convenzione verranno regolate dalla nostra legge, evitando quindi possibili sorprese risultanti da norme straniere sconosciute.

#### *4.3 Le condizioni speciali (Parte A)*

La parte A ha, come già accennato prima, la funzione di permettere alle parti di definire una serie di aspetti per loro natura variabili da contratto a contratto, come ad es. i prodotti, il prezzo, la data di consegna ecc.

Per quanto riguarda i **termini di resa**, il punto A-5 offre la scelta tra una serie di alternative più correnti. Nella scelta dei termini indicati si è tenuto conto più della prassi corrente che di ciò che è più opportuno.

In particolare conviene chiarire che il termine Franco fabbrica (Ex works) può non essere adatto nei casi in cui il venditore ha bisogno di un documento di trasporto da presentare alla banca per il pagamento con credito documentario (in questo caso sarà bene chiarire prima quale documento prevedere e poi scegliere il termine di resa corrispondente).

Un altro termine tradizionalmente usato, ma poco adatto nel contesto dei moderni mezzi di trasporto è il termine FOB, che fa gravare sul venditore gli oneri ed i rischi del trasporto fino al caricamento sulla nave (anche se l'art. 4.2 delle condizioni generali, sposta opportunamente il passaggio dei rischi alla consegna al primo trasportatore).

Per quanto riguarda i termini di pagamento, il punto A-5 prevede una serie di alternative che vanno dal pagamento posticipato al pagamento mediante credito documentario. Si tenga presente che le eventuali scelte fatte in tale sede sono integrate dalle clausole contenute nell'art. 6 delle condizioni generali. Così, ad esempio, si precisa che, ove le parti abbiano previsto il pagamento mediante credito documentario, il credito dovrà essere notificato al venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta.

#### *4.4 La garanzia del venditore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti*

Un problema complesso, che può dar luogo a rilevanti conseguenze, è quello relativo alla garanzia per eventuali difetti dei prodotti.

A questo proposito l'art. 7.1 delle condizioni generali prevede come unico rimedio in caso di difetti denunciati tempestivamente la riparazione o sostituzione

(escludendo la risoluzione del contratto di vendita, che comporterebbe la restituzione del prodotto in cambio della restituzione del prezzo pagato).

Inoltre, l'art. 7.3 prevede una clausola limitativa di responsabilità escludendo in particolare il diritto del compratore al risarcimento di eventuali danni conseguenti ai vizi dei prodotti.

A tutto ciò si aggiunge però una nuova problematica, che nasce dall'attuazione della direttiva europea 99/44/CE sulle garanzie dei beni di consumo<sup>1</sup>, direttiva che riconosce all'acquirente finale/consumatore una garanzia di due anni (limitata alla sostituzione o riparazione del bene) a partire dalla data di consegna del prodotto. Questa disciplina non si applica, ovviamente, alle vendite tra produttore ed acquirente-rivenditore: tuttavia, essa prevede il diritto di colui che abbia venduto al consumatore finale ed abbia in seguito rimediato ad eventuali difetti della cosa, di rivalersi sui precedenti venditori secondo le modalità indicate in tale normativa (ove si applichi il diritto italiano, si tratta dell'art. 1519-*quater* del codice civile). Tale diritto di rivalsa può essere esercitato dal venditore finale entro un anno dalla data in cui egli ha rimediato al difetto, mentre il difetto può essere fatto valere dal consumatore nei confronti del venditore finale entro due anni dalla consegna al consumatore. Ne discende che un'eventuale azione di regresso può essere iniziata anche molti anni dopo la consegna al distributore.

Trattandosi di una norma che può essere derogata dalle parti (nei rapporti tra venditore e compratore-rivenditore non consumatore finale) è possibile pattuire espressamente nel contratto di compravendita una disciplina della materia che da un lato riconosca al compratore termini più ampi di quelli usuali per rivalersi sul produttore e dall'altro fissi comunque dei limiti massimi oltre i quali una rivalsa è comunque inammissibile.

Tale soluzione di compromesso, contenuta nell'art. 7.2 delle condizioni generali, consiste nel prevedere una garanzia generale di due anni (corrispondente alla prassi esistente), più un ulteriore periodo di due anni nel quale il compratore può rivalersi sul produttore nel caso in cui abbia dovuto rimediare a difetti dei prodotti ai sensi della direttiva 99/44/CE, con alcune cautele atte a delimitare opportunamente tale azione di regresso.

Trattandosi di una normativa applicabile solo nei paesi dell'Unione europea, è stabilito espressamente che la clausola in questione si applica solo nel caso in cui il compratore sia stabilito in un paese dell'Unione europea.

---

<sup>1</sup> Cui si è già accennato sopra nel contesto del contratto di distribuzione.

#### 4.5 *La risoluzione delle controversie*

Con il modello di contratto di vendita si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta l'esportatore 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. Per questa ragione si è scelta (art. 13), come soluzione normalmente raccomandabile, quella il ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum<sup>2</sup>.

Va però tenuto presente che nei contratti con controparti dell'Unione Europea, e cioè di paesi nei quali è estremamente facile il riconoscimento di una sentenza italiana (grazie alla "libera circolazione delle sentenze" garantita dal regolamento europeo 44/01) potrebbe in taluni casi essere più efficace il ricorso al decreto ingiuntivo, soluzione questa difficilmente compatibile con l'arbitrato.

In situazioni di questo tipo conviene quindi domandarsi se non sia più efficace una clausola di deroga del foro, che riservi la giurisdizione ai tribunali ordinari della sede del venditore. In questi casi potrà essere preferibile attribuire la giurisdizione ai giudici ordinari, sostituendo l'art. 10 con una clausola come quella seguente:

Per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Venditore. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Venditore ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede del Compratore.

Les autorités judiciaires du siège du Vendeur auront la compétence exclusive pour décider tout différend découlant du présent contrat ou s'y rattachant. Toutefois, par dérogation à

The competent law courts of the Seller 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 Seller is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Buyer has his registered office.

Ausschließlicher Gerichtsstand für etwaige sich aus diesem Vertrag ergebenden oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehenden Rechtsstreitigkeiten, ist das Gericht am

---

<sup>2</sup> E' opportuno sottolineare che, sottoponendo eventuali controversie al regolamento di mediazione/arbitrato della Curia Mercatorum le parti possono ricorrere, prima di instaurare la procedura arbitrale, alla mediazione, il che offre loro la possibilità di risolvere amichevolmente la controversia in tempi brevi e con costi ridotti.

ce qui est énoncé ci-dessus, le Vendeur a de toute façon la faculté de porter la controverse devant le juge compétent auprès du siège de l'Acheteur. Sitze des Verkäufers. Der Verkäufer ist jedoch auch befugt, das Gericht am Sitz des Käufers anzurufen.



# 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")

(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").

1.2 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.

### 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").

1.2 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. Compiti del 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 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 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.
- 2.4 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.5 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività,

## **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.
- 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 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.
- 2.4 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.
- 2.5 The Agent shall with due diligence keep the Principal informed about the developments of his activity, the

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.

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.).

- 2.6 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.
- 2.6 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 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. 8.1.
- 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 8.1.

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

### **3. Minimum turnover**

- 3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un
- 3.1 The Agent shall transmit, during each year, orders giving rise to sales contracts for not less than the minimum turnovers indicated in Annex A-3. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-3,



minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

the parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.

- 3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, 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.
- 3.2 If the Agent fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, 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. Obbligo di non concorrenza**

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

- 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.
- 4.1 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.
- 4.2 Il Preponente si impegna a non
- 4.2 The Principal agrees not to refuse

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, semprechè non vi siano altre ragioni sostanziali che giustificano tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.

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>1</sup>, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-4.
- 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-4.

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

- 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
- 5.1 The Agent shall verify, with the diligence of a responsible businessman, the solvency of customers whose orders he transmits to the Principal. He shall not transmit orders from customers

---

<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.

- 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.
- 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
- 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.
- 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),

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.

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. Esclusiva**

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

7.2 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. 8.

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.

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. Exclusivity**

7.1 The Principal shall not grant within the Territory to any third party the right to represent or market the Products.

7.2 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 8.

- 7.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-5. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-5.
- 7.3 The Principal shall be furthermore entitled to deal directly with the Reserved Customers indicated in Annex A-5. On business with such customers the Agent will have no right to commission, except where a reduced commission has been indicated in Annex A-5.

## **8 Provvigione**

- 8.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.
- 8.2 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.
- 8.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 8.1 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.
- 8.4 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

## **8. Commission**

- 8.1 Except as otherwise agreed, the Agent is entitled to the commission indicated in Annex A-6 on all sales of the Products which are made by the Principal during the currency of this contract to customers established in the Territory.
- 8.2 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.
- 8.3 It is understood that the commission provided for under Article 8.1 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.
- 8.4 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

separatamente in fattura.

amounts are indicated separately in the invoice.

- 8.5 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.
- 8.5 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 definitely credited on the Principals bank.
- 8.6 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.
- 8.6 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.

**9. Durata e scioglimento del contratto**

- 9.1 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).
- 9.2 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto, 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.
- 9.3 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

**9. Term and termination of the contract**

- 9.1 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).
- 9.2 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 three months within the first three years of duration of the contract, 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).
- 9.3 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

precedente per ogni mese di mancato preavviso.

month of the remaining duration of the contract.

- 9.4 In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto, in presenza dei presupposti di cui all'art. 1751 del codice civile italiano, all'indennità prevista da tale norma, da calcolarsi conformemente all'Accordo collettivo indicato all'art. 13.
- 9.4 In case of termination of this contract the Agent will be entitled, as far as the conditions of Article 1751 of the Italian civil code are satisfied, to the goodwill indemnity set out in such Article, to be calculated in accordance with the Collective Agreement indicated in Article 13.

#### **10. Affari in corso**

#### **10. Unfinished business**

- 10.1 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.
- 10.1 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 entitle the Agent to commission.
- 10.2 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
- 10.2 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



possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

paragraph.

## **11. Scioglimento anticipato del contratto**

11.1 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. 11.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 11.3 e 11.4).

11.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 11.1, 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 7.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi

## **11. Earlier contract termination**

11.1 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 11.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in Articles 11.3 and 11.4).

11.2 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 11.1. The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 5.1, 6 and 7.1 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

altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

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.

- 11.3 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.
- 11.3 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.
- 11.4 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-7, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.
- 11.4 If the Agent is a company, shall 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-7 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.
- 11.5 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
- 11.5 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

nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, conformemente all'art. 9.3.

nevertheless take immediate effect, but it will give rise to payment of the termination indemnity, according to Article 9.3.

**12. Conseguenze dello scioglimento del contratto**

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

12.2 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. 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.

**14. Risoluzione delle controversie**

14.1 In caso di controversia derivante

**12. Consequences of the contract termination**

12.1 Upon expiry of this contract the Agent shall return to the Principal all explanatory and advertising material 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, 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.

12.2 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.

**13. 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.

**14. Dispute resolution**

14.1 In the event of any dispute arising

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

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 hereafter.

14.2 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.

14.2 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.

14.3 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.

14.3 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.

## 15. Clausole finali

## 15. Final clauses

15.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia

15.1 This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the

oggetto del contratto.	two parties on the subject.
15.2Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.	15.2No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing.
15.3Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.	15.3The present contract cannot be assigned without prior agreement between the two parties.
15.4Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.	15.4The Annexes form an integral part of this contract.
15.5Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.	15.5The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.
..... (luogo/place), ..... (data/date)	(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. 7 Esclusiva	Art. 7 Exclusivity
Art. 8 Provvigione	Art. 8 Commission
Art. 9 Durata e scioglimento del contratto	Art. 9 Term and termination of the contract
Art. 10 Affari in corso	Art. 10 Unfinished business
Art. 11 Scioglimento anticipato del contratto	Art. 11 Earlier contract termination
Art. 13 Legge applicabile	Art. 13 Applicable law
Art. 14 Risoluzione delle controversie	Art. 14 Dispute resolution

.....  
(L'Agente/The Agent)

## 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**  
**MINIMO D'AFFARI/MINIMUM TURNOVER (ART. 3.1)**

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

**A-4**  
**OBBLIGO DI NON CONCORRENZA POSTCONTRATTUALE/POST-  
CONTRACTUAL**  
**NON-COMPETITION OBLIGATION (ART. 4.4)**

**Il presente Allegato A-4 si applica solo se firmato dalle parti/This Annex A-4 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> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> un anno</li><li><input type="checkbox"/> due anni</li><li><input type="checkbox"/> ..... (altro)</li></ul> <p>dalla fine del presente contratto.</p> <p>2. Il presente accordo di non concorrenza postcontrattuale è disciplinato dalle norme dell'AEC 20 maggio 2002.</p> <p>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</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> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> one year</li><li><input type="checkbox"/> two years</li><li><input type="checkbox"/> ..... (other)</li></ul> <p>after the end of this contract.</p> <p>2. This post-contractual non-competition agreement is governed by the provisions of the collective agreement of 20 May 2002.</p> <p>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</p> |
|---|--|



effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.

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-5****CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS (ART. 7.3)**

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

**A-6**  
**AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE/AMOUNT OF COMMISSION**  
**(ART. 8.1)**

Prodotto/Product	Provvigione/ Commission
	..... %
	..... %
	..... %

**A-7**  
**PERSONECHIAVE/KEY PERSONS (Art. 11.4)**

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



# CONTRATTO DI AGENZIA/CONTRAT D'AGENCE

Tra/Enre

(nome del Preponente/Nom du Mandant)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominata "il Preponente"/dénommmé pa la suite le "Mandant")

e/et

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

(indirizzo/adresse)

(in seguito denominato "l'Agente"/ dénommmé pa la suite le "l'Agent")

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

## **1. Territorio e Prodotti contrattuali 1. Territoire et Produits contractuels**

- 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").
- 1.1 Le Mandant charge l'Agent, qui accepte, de promouvoir la vente des produits indiqués dans l'Annexe A-1, (dénommmés par la suite "Produits contractuels") dans le territoire indiqué dans l'Annexe A-2 (dénommmé par la suite "le Territoire").
- 1.2 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
- 1.2 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

tempestivamente l'Agente di tali variazioni.

l'Agent de tels changements en temps utile.

## **2. Compiti del 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 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 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.
- 2.4 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. Fonctions de l'Agent**

- 2.1 L'Agent s'engage à promouvoir au maximum de ses possibilités, la vente des Produits contractuels sur 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 à créer et maintenir une organisation de vente adéquate.
- 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 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 aucun cas être considéré comme employé du Mandant.
- 2.4 L'Agent s'engage à participer, avec l'accord préalable du Mandant, aux foires et expositions les plus importantes qui intéressent le Territoire.

- 2.5 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.
- 2.5 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.
- 2.6 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.
- 2.6 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'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. 8.1.
- 2.7 L'Agent supporte tous les frais inhérents à la promotion des ventes (par ex. téléphone, bureau, frais de 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. 8.1.



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

3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, 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

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

3.1 L'Agent s'engage à transmettre, dans le cours de chaque année, des commandes donnant lieu à la conclusion de contrats de vente pour un montant non inférieur aux chiffres minimaux indiqués dans l'Annexe A-3. Pour les années qui suivent celles pour lesquelles un chiffre minimal est indiqué dans l'Annexe A-3, 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 l'année précédente.

3.2 Si l'Agent n'atteint pas à la fin d'une quelconque année le minimum en vigueur pour cette année, le Fabricant 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. Obligation de non concurrence**

4.1 L'Agent s'engage, pour toute la durée du présent contrat, à ne pas représenter, fabriquer ou distribuer,

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.

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 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, semprechè non vi siano altre ragioni sostanziali che giustificano 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).
- 4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico
- 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 Les parties peuvent prévoir une obligation de non concurrence pour

dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente contratto<sup>1</sup>, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-4.

la période suivant la fin du présent contrat en remplissant et signant l'Annexe A-4.

**5. Solvibilità della clientela - Incassi**      **5. Solvibilité des clients - Encaissements**

- 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.
- 5.1 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'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.
- 5.2 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.
- 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.

---

<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.

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>6. Marchi del Preponente – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>6.4 L'Agente si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione</p> | <p><b>6. Marques du Mandant – Concurrence déloyale - Obligation de confidentialité</b></p> <p>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, étant bien entendu qu'une telle utilisation est faite dans l'intérêt exclusif du Mandant.</p> <p>6.2 L'Agent s'engage à ne pas déposer, ni à faire déposer, dans le Territoire ou ailleurs, les marques, noms ou d'autres signes distinctifs du Mandant, ni à déposer ou à faire déposer 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 ou dénomination sociale.</p> <p>6.3 L'Agent informera le Mandant, dès qu'il en a connaissance, d'éventuels actes de concurrence déloyale ou 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.</p> <p>6.4 L'Agent s'engage à ne pas révéler à des tiers, même après la cessation</p> |
|--|--|

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.

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. Esclusiva**

- 7.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.
- 7.2 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. 8.
- 7.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-5. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-5.

## **8. Provvigione**

- 8.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.

## **7. Exclusivité**

- 7.1 Le Mandant s'engage à ne pas concéder sur le Territoire à des tiers le droit de représenter ou de distribuer les Produits contractuels.
- 7.2 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. 8.
- 7.3 Le Mandant aura en outre le droit de traiter directement, avec les Clients Directionnels indiqués dans l'Annexe A-5. 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-5.

## **8. Commission**

- 8.1 Sauf convention contraire, l'Agent a droit à la commission indiquée dans l'Annexe A-6, sur toutes les ventes de Produits contractuels conclues par le Mandant au cours du contrat avec des clients établis dans le Territoire.

- 8.2 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.
- 8.2 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.
- 8.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 8.1 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.
- 8.3 Il est entendu que la commission dont à l'article 8.1 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.
- 8.4 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.
- 8.4 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.
- 8.5 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
- 8.5 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

effettuati fino a quando le relative somme non siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.

chèques ne se réputent valablement effectués qu'au moment où les montants relatifs ont été crédités définitivement sur la banque du Mandant.

- 8.6 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.
- 8.6 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 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.

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

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

- 9.1 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.
- 9.1 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).

- nicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere).
- 9.2 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto, 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.
- 9.3 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.
- 9.5 In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto, in presenza dei presupposti di cui all'art. 1751 del codice civile italiano, all'indennità prevista da tale norma, da calcolarsi conformemente all'Accordo collettivo indicato all'art. 13 o ad eventuali accordi collettivi che lo sostituiscano in seguito.
- avec accusé de réception, un courrier spécial).
- 9.2 Après la susdite période de six mois, le présent contrat deviendra un contrat à durée indéterminée, qui pourra être résilié par chacune des parties moyennant un préavis de trois mois pendant les premières trois années du contrat, de quatre mois pendant la quatrième, de cinq mois pendant la cinquième et de six mois à commencer de la sixième année du contrat. 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 exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial).
- 9.3 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.
- 9.4 En cas de cessation du présent contrat l'Agent aura droit, en présence des conditions dont à l'article 1751 du code civil italien, à l'indemnité prévue par cette disposition, qui sera calculée conformément à l'Accord Economique Collectif indiqué dans l'article 13 ou aux accords



collectifs successifs qui pourraient le remplacer ou modifier.

## **10. Affari in corso**

10.1 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.

10.2 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 semprechè 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.

## **10. Affaires en cours**

10.1 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.

10.2 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 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.

## **11. Scioglimento anticipato del contratto**

11.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso,

## **11. Résiliation anticipée du contrat**

11.1 Chaque partie peut mettre fin au présent contrat avec effet immédiat, sans respecter la période de

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. 11.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 11.3 e 11.4).

11.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 11.1, 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 7.1 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.

11.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento,

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. 11.2) ou en présence de circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation anticipée (conformément aux articles 11.3, et 11.3).

11.2 Est considérée comme juste motif de résiliation immédiate, au sens de l'article 11.1, toute violation des obligations contractuelles de gravité telle à empêcher la continuation, même provisoire, de 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 7.1 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.

11.3 Seront considérées comme circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation sans préavis: la faillite,

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.

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.

11.4 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-7, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

11.4 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 A-7 cesse d'occuper la position ou le rôle y indiqué ou en tout cas cesse d'entretenir personnellement les relations avec les clients.

11.5 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. 9.3.

11.5 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 9.3.

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

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

12.2 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. Legge applicabile**

13.1 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 o successivi accordi collettivi che lo sostituiscano o lo modifichino.

## **14. Risoluzione delle controversie**

14.1 In caso di controversia derivante dal presente contratto di agenzia o col-

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

12.1 L'Agent est tenu de restituer au Mandant, à l'expiration du contrat, le matériel illustratif, publicitaire 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.

12.2 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 quelque cause que ce soit, du présent contrat.

## **13. Loi applicable**

13.1 Le présent contrat est régi par la loi italienne et par l'Accord Economique Collectif 20 mars 2002 réglementant les rapports d'agence et de représentation commerciale ou par les accords collectifs successifs qui pourraient le remplacer ou modifier.

## **14. Résolution des litiges**

14.1 En cas de controverse découlant du présent contrat ou s'y référant, les

legata 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

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 convenu par écrit par les parties, les parties pourront avoir recours aux moyens de résolution des litiges prévus ci-dessous.

14.2 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.

14.2 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 Tribunaux du siège de l'Agent.

14.3 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.

14.3 Si 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.

## **15. Clausole finali**

## **15. Clauses finales**

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

15.1 Le présent contrat abroge et remplace tout accord antérieur, écrit ou oral, intervenu entre les parties sur l'objet du contrat.

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

15.2 D'éventuelles modifications ou intégrations devront être faites par écrit, sous peine de nullité.

15.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.	15.3 Le présent contrat est incessible en tout ou partie, sauf accord mutuel entre les parties.
15.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.	15.4 Le préambule et les annexes font à tout effet partie intégrante du présent contrat
15.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.	15.5 Le texte italien du présent contrat est le seul texte authentique.

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

Le Mandant/The Principal

L'Agente/L'Agent

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

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

Art. 3- Minimo di affari  
Art. 4- Obbligo di non concorrenza  
Art. 7- Esclusiva  
Art. 8- Provvigione  
Art. 9- Durata e scioglimento del contratto  
Art. 10- Affari in corso  
Art. 11- Scioglimento anticipato del contratto  
Art. 13- Legge applicabile  
Art. 14- Risoluzione delle controversie

Art. 3- Chiffre d'affaires minimal  
Art. 4- Obligation de non concurrence  
Art. 7- Exclusivité  
Art. 8- Commission  
Art. 9- Durée dui contrat et résiliation  
Art. 10- Affaires en cours  
Art. 11- Résiliation anticipée  
Art. 13- Loi applicable  
Art. 14- Résolution des controverses

.....  
(L'Agente/L'Agent)

## ALLEGATO A/ ANNEXE A

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

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**

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

Anno/Année	Ammontare/Montant (Euro)





**A-4**  
**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**

- |   |   |
|---|---|
| <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> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> un anno</li><li><input type="checkbox"/> due anni</li><li><input type="checkbox"/> ..... (altro)</li></ul> <p>dalla fine del presente contratto.</p> | <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> un an</li><li><input type="checkbox"/> deux ans</li><li><input type="checkbox"/> ..... (autre)</li></ul> <p>après la fin du présent contrat.</p> |
| <p>2. Il presente accordo di non concorrenza postcontrattuale è disciplinato dalle norme dell'AEC 20 maggio 2002.</p>   | <p>2. Cet accord de non concurrence postcontractuelle est réglé par les dispositions de l'Accord collectif du 20 mai 2002.</p>  |
| <p>3. In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire la somma eventualmente ricevuta a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di</p>   | <p>3. En cas de violation de l'obligation de non concurrence postcontractuelle, l'Agent perd le droit à la rémunération respectivement et devra restituer les sommes éventuellement reçues à cet effet. En outre l'Agent devra payer une pénalité de 50% de la rémunération</p>   |

non concorrenza postcontrattuale.

due pour l'obligation de non  
concurrence postcontraculelle.

Il Preponente/Le Mandant

L'Agente/L'Agent

.....

..

**A-5**  
**CLIENTI DIREZIONALI/CLIENTS DIRECTIONNELS (ART. 7.3)**

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

**A-6**  
**AMMONTARE DELLA PROVVISIIONE/ MONTANT DE LA**  
**COMMISSION (ART. 8.1)**

Prodotto/produit	Provvigione Commission
	..... %
	..... %
	..... %

**A-7**

**PERSONE CHIAVE/PERSONNES INDISPENSABLES (Art. 11.4)**

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/and

(nome dell'Agente/Name des Vertreters)

(indirizzo/ Adresse)

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

## SI CONVIENE QUANTO SEGUE      WIRD      DAS      FOLGENDE VEREINBART

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>1. Territorio e Prodotti contrattuali</b></p> <p>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").</p> <p>1.2 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.</p> | <p><b>1. Territory and Products</b></p> <p>1.1 Der Hersteller beauftragt den Vertreter, der zustimmt, den Verkauf der in der Anlage A-1 genannten Erzeugnisse (nachfolgend "Vertragserzeugnisse") auf dem in Anlage A-2 genannten Gebiet (nachfolgend "Vertragsgebiet") zu fördern.</p> <p>1.2 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.</p> |
|--|---|



## **2. Compiti del 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 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 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.

2.4 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.

2.5 L'Agente terrà informato il

## **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 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 Der Vertreter übt seine Tätigkeit selbstständig und unabhängig, gemäß der allgemeinen Weisungen der Angestellten und Mitarbeiter des Herstellers aus. Er kann keinesfalls als Angestellter des Herstellers betrachtet werden.

2.4 Der Vertreter verpflichtet sich, nach vorheriger Vereinbarung mit dem Hersteller, auf eigene Kosten an den wichtigsten Messen und Ausstellungen, die das Vertragsgebiet betreffen, teilzunehmen.

2.5 Der Vertreter hat den Hersteller

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 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 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. 8.1.

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

3.1 L'Agente si impegna a trasmettere,

mit der notwendigen Sorgfalt über die Entwicklung seiner Tätigkeit, über die Marktverhältnisse sowie über die Konkurrenzsituation (Eigenschaften und Preise der Konkurrenzprodukte, Marketingaktionen 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.

2.6 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.

2.7 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 die in Artikel 8.1 vorgesehene Provision als gänzlich abgegolten.

### **3. Mindestumsatz**

3.1 Der Vertreter verpflichtet sich, im

nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, 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

Laufe eines jeden Jahres Bestellungen an den Hersteller zu übermitteln die zum Abschluß von Kaufverträgen über den in Anlage A-3 entsprechenden Mindestumsatz führen. Für die Jahre für die in Anlage A-3 kein Mindestumsatz festgesetzt ist, werden die Parteien diese Mindestumsätze innerhalb des Monats vor dem Beginn des Jahres nach Treu und Glauben vereinbaren. Fehlt eine gesonderte Vereinbarung über den Mindestumsatz sind die Parteien sich einig, daß sich dieser automatisch um 10%, respektive des Vorjahreswertes, erhöht.

3.2 Sollte der Vertreter den für das jeweilige Jahr festgelegten Mindestumsatz am Ende des Jahres 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. 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 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, semprechè non vi siano altre ragioni sostanziali che giustificano 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).
- 4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente
- nerhalb noch außerhalb des Vertragsgebiets, als Handelsvertreter, Kommissionär, Vertragshändler, Wiederverkäufer oder in irgendwelcher anderen Form, für Dritte tätig werden, die Konkurrenzserzeugnisse herstellen oder vertreiben.
- 4.2 Der Hersteller wird dem Vertreter seine Zustimmung nicht verweigern wenn es sich um den Vertrieb von Konkurrenzserzeugnisse 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 Konkurrenzserzeugnisse sind (solange dies nicht im Interesse von 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

contratto<sup>1</sup>, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-4.

## **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.

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

daß sie Anlage A-4 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, auch nicht als Begleichung eventueller Forderungen.

5.3 Der Vertreter hat den Hersteller bei der Eintreibung seiner Forderungen zu unterstützen.

---

<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.

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>6. Marchi del Preponente – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> | <p><b>6. Warenzeichen des Herstellers – Unlauterer Wettbewerb – Geschäftsgeheimnisse</b></p> <p>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.</p> <p>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 oben genannten Warenzeichen, Namen oder sonstige Kennzeichen nicht in seine Firma oder in seinem Gesellschaftsnamen aufzunehmen.</p> <p>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.</p> |
|--|--|

- 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. Esclusiva**
- 7.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.
- 7.2 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. 8.
- 7.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-5. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-5.
- 7. Ausschließlichkeit**
- 7.1 Der Hersteller verpflichtet sich, keine Dritte mit der Vertretung oder dem Vertrieb der Vertragserzeugnisse auf dem Vertragsgebiet zu beauftragen.
- 7.2 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 8 vorgesehene Provision.
- 7.3 Der Hersteller behält sich ferner die direkte Bearbeitung der in der Anlage A-5 genannten vorbehaltenen Kunden vor. Auf solche Geschäfte hat der Vertreter kein Recht auf Provision, es sei denn daß in der Anlage A-5 eine gekürzte Provision vorgesehen ist.
- 8 Provvigione**
- 8.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal
- 8. Provision**
- 8.1 Soweit nichts anderes vereinbart ist, steht dem Vertreter für jedes Verkaufsgeschäft der Vertragserzeugnisse, das während der Dauer

- Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.
- 8.2 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.
- 8.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 8.1 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.
- 8.4 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.
- 8.5 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
- des Vertrages mit im Vertragsgebiet ansässigen Kunden von dem Hersteller abgeschlossen wurde, die in Anlage A-6, vorgesehene Provision zu.
- 8.2 Der Vertreter hat kein Recht auf Provision im Falle daß Vertragserzeugnisse an Dritte die außerhalb des Vertragsgebiets ansässig sind verkauft werden und diese sie im Vertragsgebiet weiterverkaufen..
- 8.3 Es wird vereinbart, daß die in Artikel 8.1 vorgesehene Provision in einem zu vereinbarenden Maße vermindert wird, wenn es angemessen erscheint den Kunden bessere als die üblichen Bedingungen zu gewähren.
- 8.4 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 aufgezeichnet sind, berechnet.
- 8.5 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



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.

8.6 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. Durata e scioglimento del contratto

9.1 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

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.

8.6 Der Hersteller wird jeweils für ein Vierteljahr die dem Vertreter zustehenden Provisionen berechnen 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.

## 9. Vertragsdauer und Vertragsbeendigung

9.1 Das Vertragsverhältnis ist einer gegenseitigen sechsmonatigen Probezeit unterworfen. Während dieser Probeperiode ist jede Vertragspartei berechtigt den

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).

- 9.2 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto, 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.
- 9.3 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.
- 9.4 In caso di scioglimento del rapporto,
- 9.2 Nach Ablauf dieser sechs Monate, gilt dieser Vertrag als auf unbestimmte Zeit geschlossen. Jede der beiden Vertragsparteien kann in den ersten drei Jahren 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).
- 9.3 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.
- 9.4 Bei Beendigung des

l'Agente avrà diritto, in presenza dei presupposti di cui all'art. 1751 del codice civile italiano, all'indennità prevista da tale norma, da calcolarsi conformemente all'Accordo collettivo indicato all'art. 13 o ad eventuali accordi collettivi che lo sostituiscano in seguito.

Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichs, soweit die in Artikel 1751 des italienischen Zivilgesetzbuches vorgesehenen Voraussetzungen gegeben sind. Die Berechnung des Ausgleichs erfolgt gemäß dem in Art. 13 erwähnten Wirtschaftskollektivvertrag oder gemäß den Kollektivverträge die diesen in Zukunft ersetzen oder modifizieren.

#### **10. Affari in corso**

10.1 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.

10.2 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

#### **10. Laufende Geschäfte**

10.1 Der Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch auf, von ihm oder von Kunden aus dem Vertragsgebiet an den Hersteller vor Ablauf oder Beendigung des Vertrages, übermittelte Bestellungen, welche innerhalb von sechs Monaten nach diesem Zeitpunkt, zum Abschluß eines Kaufvertrages führen.

10.2 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

contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

des vorliegenden Vertrages, schriftlich über die laufenden Geschäfte zu informieren, aus welchen ihm Provisionsansprüche, entsprechend des vorliegenden Artikels, erwachsen könnten.

### **11. Scioglimento anticipato del contratto**

11.1 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. 11.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustificano la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 11.3 e 11.4).

11.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 11.1, 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 7.1 del

### **11. Außerordentliche Kündigung**

11.1 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 11.2) oder wenn besondere Umstände vorliegen, die eine vorzeitige Kündigung des Vertrages rechtfertigen (gemäß Artikel 11.3, und 11.4). 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).

11.2 Wichtige Gründe zur fristlosen Kündigung, gemäß Artikel 11.1, 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 7.1 dieses Vertrages, unabhängig von der Wichtigkeit der Verletzungen, in jedem Fall als

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.

11.3 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 pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

11.4 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-7, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

11.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello sciogli-

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.

11.3 Gelten als besondere Umstände die eine fristlose Kündigung rechtfertigen: Konkurs, Zwangsvergleich und irgendwelche Insolvenzverfahren gegen eine Vertragspartei; Tod oder Geschäftsunfähigkeit des Vertreters; zivilrechtliche oder strafrechtliche Verurteilungen des Vertreters oder andere Umstände, die dessen guten Namen beeinträchtigen können oder die regelmäßige Abwicklung seiner Tätigkeit behindern können.

11.4 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-7 genannten Personen aus der dort genannten Funktion ausscheidet oder aufhört persönlich die Beziehungen zu den Kunden wahrzunehmen.

11.5 Sollte ein von einer Partei angegebener Kündigungsgrund nicht

mento 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. 9.3.

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 9.3 wegen Nichteinhaltung der Kündigungsfrist.

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

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

12.2 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. Legge applicabile**

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana e dall'Accordo Economico Collettivo 20 marzo

## **12. Folgen der Vertragbeendigung**

12.1 Der Vertreter hat, bei Beendigung des Vertrags, das Werbematerial und sonstige ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen 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.

12.2 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.

## **13. Anwendbares Recht**

Das Vertragsverhältnis wird vom italienischen Recht geregelt, sowie durch den

2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale o successivi accordi collettivi che lo sostituiscano o lo modifichino.

Wirtschaftskollektivvertrag vom 20 März 2002 über die Regelung der Agentur- und Handelsvertreterverträge oder nachfolgenden Kollektivverträgen die diesen ersetzen oder modifizieren.

#### **14. Risoluzione delle controversie**

14.1 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.

14.2 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.

14.3 Ove l'Agente sia costituito in forma di società, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in

#### **14. Streitigkeiten**

14.1 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. 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.

14.2 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.

14.3 Wenn der Vertreter eine Gesellschaft ist, werden alle Streitigkeiten, die sich aus dem gegenwärtigen Vertrag ergeben oder

via definitiva mediante arbitrato in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

im Zusammenhang damit stehen, nach der Vermittlungs- und Schiedsgerichtsordnung der Curia Mercatorum beigelegt.

### 15. Clausole finali

- 15.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 15.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 15.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 15.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.
- 15.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.

### 15. Endklauseln

- 15.1 Dieser Vertrag ersetzt jegliche schriftlich oder mündlich über den Gegenstand dieses Vertrages zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen.
- 15.2 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- 15.3 Ohne gegenseitiges Einverständnis der Parteien sind die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht übertragbar
- 15.4 Die Anlagen sind in jeder Hinsicht ein wesentlicher Bestandteil dieses Vertrags.
- 15.5 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. 4 Obbligo di non concorrenza  
Art. 7 Esclusiva  
Art. 8 Provvigione  
Art. 9 Durata e scioglimento del contratto

- Art. 3 Mindestumsatz  
Art. 4 Wettbewerbsverbot  
Art. 7 Ausschließlichkeit  
Art. 8 Provision  
Art. 9 Vertragsdauer und Vertragsbeendigung



Art. 10 Affari in corso	Art. 10 Laufende Geschäfte
Art. 11 Scioglimento anticipato del contratto	Art. 1 Außerordentliche Kündigung
Art. 13 Legge applicabile	Art. 13 Anwendbares Recht
Art. 14 Risoluzione delle controversie	Art. 14 Streitigkeiten
.....	
(l'Agente/Der Vertreter)	

## ALLEGATO A/ ANLAGE A

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

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 is tätig zu sein ist:

.....  
.....

**A-3**  
**MINIMO D'AFFARI/MINDESTUMSATZ (ART. 3.1)**

Anno/Jahr	Ammontare/Betrag (Euro)

**A-4**  
**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**

- |  |   |
|--|---|
| <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<br/><input type="checkbox"/> due anni<br/><input type="checkbox"/> ..... (altro)</p> <p>dalla fine del presente contratto.</p> <p>2. Il presente accordo di non concorrenza postcontrattuale è disciplinato dalle norme dell'AEC 20 maggio 2002.</p> <p>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</p> | <p>1. Der 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:</p> <p><input type="checkbox"/> einem Jahr<br/><input type="checkbox"/> zwei Jahre<br/><input type="checkbox"/> ..... (anderes)</p> <p>nach dem Ende dieses Vertrages.</p> <p>2. Dieses nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist von den betreffenden Bestimmungen des Kollektivvertrages vom 20. Mai 2002 geregelt.</p> <p>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 Pönale von 50% der</p> |
|--|---|

non concorrenza postcontrattuale.

für das nachvertragliche  
Wettbewerbsverbot geschuldeten  
Vergütung zahlen.

Il Preponente/Der Hersteller

L'Agente/Der Vertreter

.....

**A-5**  
**CLIENTI DIREZIONALI/VORBEHALTENE KUNDEN (ART. 7.3)**

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

**A-6**  
**AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE/ PROVISIONSBETRAG (ART. 8.1)**

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

**A-7**

**PERSONECHIAVE/UNENTBERHLICHE PERSONEN(Art. 11.4)**

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





# CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE/DISTRIBUTORSHIP CONTRACT

Tra/Between

(nome del Fornitore/Name of the Supplier)

(indirizzo/address)

(in seguito denominata "il Fornitore"/hereafter called "the Distributor")  
e/and

(nome dell'Distributore/Name of the  
Distributor)

(indirizzo/address)

(in seguito denominato "il Distributore"/hereafter called "the  
Distributor")

## SI CONVIENE QUANTO SEGUE

## IT IS AGREED AS FOLLOWS

### 1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fornitore concede al Distributore, che accetta, il diritto esclusivo di commercializzare i prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio").

1.2 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Fornitore a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Fornitore informerà

### 1. Territory and Products

1.1 The Supplier appoints the Distributor, 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").

1.2 It is understood that the range of the Products as well as their qualities, prices etc., can be varied at any moment by the Supplier at his own discretion. The Supplier shall promptly inform the Distributor of

tempestivamente il Distributore di tali variazioni.

## **2. Compiti del Distributore**

- 2.1 Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti Contrattuali fornitigli dal Fornitore. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fornitore, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.2 Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti Contrattuali su tutto il Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fornitore con la diligenza di un buon commerciante. Egli si impegna in particolare ad istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita (e, se del caso, un'adeguato servizio di assistenza post-vendita) con le caratteristiche ragionevolmente necessarie per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente contratto per tutti i Prodotti contrattuali e su tutto il Territorio.
- 2.3 Il Distributore non potrà nominare sub-distributori o agenti per la vendita dei Prodotti senza la preventiva autorizzazione scritta del Fornitore.
- 2.4 Il Distributore potrà, nei casi in cui non desideri agire come acquirente-venditore, proporre l'affare al Fornitore per una vendita diretta al cliente. Per tale sua attività di intermediazione il Distributore ri-

such changes.

## **2. Distributor's functions**

- 2.1 The Distributor sells in his own name and for his own account, in the Territory, the Products supplied to him by the Supplier. He has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Supplier towards third parties.
- 2.2 The Distributor agrees to promote in the most effective way, and in accordance to the general directions given by the Supplier, the sale of the Products within the whole Territory and to protect the Supplier's interests with the diligence of a responsible businessman. He shall especially set up and maintain an adequate organization for sales (and, where appropriate, after-sales service) with all means and personnel as are reasonably necessary in order to ensure the fulfilment of his obligations under this contract for all Products and throughout the Territory.
- 2.3 The Distributor shall not appoint sub-distributors or agents for the sale of the Products without the previous written authorisation of the Supplier.
- 2.4 The Distributor may, in cases in which he does not want to act as buyer-reseller, propose such business to the Supplier for the direct sale to the customer. For such activity as intermediary the

- ceverà un compenso da concordarsi caso per caso. E' inteso che tale eventuale attività di intermediazione non modifica in alcun modo la situazione giuridica del Distributore quale commerciante in proprio.
- Distributor will receive a remuneration to be agreed upon case by case. It is expressly agreed that such activity as intermediary does in no way modify the legal status of the Distributor as an independent trader acting in his own name and for his own account.
- 2.5 Il Distributore si impegna ad effettuare la pubblicità necessaria per la diffusione dei Prodotti Contrattuali nel Territorio. Tale pubblicità dovrà conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fornitore e alle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.
- 2.5 The Distributor shall be responsible for all advertising necessary to promote the Products within the Territory. Such advertising must be in accordance with the indications given by the Supplier, in order to warrant that it conforms to the Supplier's image and marketing policies. Unless otherwise agreed, the costs of advertising are to be covered by the Distributor.
- 2.6 Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Fornitore, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.6 The Distributor shall take part at his own expenses, and subject to previous agreement with the Supplier, in the most important fairs or expositions concerning the Territory.
- 2.7 Il Distributore è libero di fissare i prezzi di rivendita dei Prodotti, con la sola eccezione di prezzi massimi di rivendita che potranno essergli imposti dal Fornitore. Il Fornitore può indicare dei prezzi di rivendita non vincolanti, a condizione che ciò non limiti in alcun modo il diritto del Distributore di concedere prezzi inferiori ai propri clienti.
- 2.7 The Distributor is free to fix the resale prices of the Products, with the only exception of maximum resale prices that the Supplier may impose. The Supplier may indicate non binding resale prices, provided this does in no way limit the Distributor's right to grant lower prices to his customers.
- 2.8 Il Distributore terrà informato il Fornitore, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale
- 2.8 The Distributor shall with due diligence keep the Supplier informed about the developments of his activity, the market conditions and the state of competition (qualities and

(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.

### **3. Obiettivi di vendita - Minimo d'affari**

- 3.1 Le parti concorderanno entro la fine di ogni anno, gli obiettivi di vendita per l'anno successivo e si impegnano a compiere ogni ragionevole sforzo per raggiungerli
- 3.2 Inoltre, il Distributore si impegna ad acquistare nell'arco di ogni anno dei Prodotti Contrattuali per un valore non inferiore al minimo di fatturato annuo indicato nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.
- 3.3 Qualora il Distributore non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fornitore potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la

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.).

### **3. Sales targets - Minimum turnover**

- 3.1 The parties will agree within the end of each year upon the sales targets for the following year. They undertake to do their reasonable efforts to reach such targets.
- 3.2 Furthermore, the Distributor undertakes to purchase, during each year, Products amounting to at least the minimum yearly turnover indicated in Annex A-3. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-3, the parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.
- 3.3 If the Distributor fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Supplier shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered

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 del Distributore o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

**4. Obbligo di non concorrenza**

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

4.2 Il Fornitore si impegna a non negare il proprio consenso nel caso il Distributore desideri distribuire o 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 Il Distributore è libero di distribuire, fabbricare o rappresentare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a

mail with return receipt, special courier), at his choice, to terminate this Agreement, to cancel the Distributor's exclusivity or to reduce the extent of the Territory.

**4. Undertaking not to compete**

4.1 The Distributor shall not distribute, manufacture or represent 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 distributor, commission merchant, reseller, agent, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.

4.2 The Supplier agrees not to refuse his consent if the Distributor desires to distribute or 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 The Distributor is free to distribute, manufacture or to represent non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers)

condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Fornitore (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).

**5. Condizioni di fornitura - Prezzi**

5.1 Il Fornitore accetterà di fornire tutti i Prodotti ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili e a condizione che il loro pagamento sia adeguatamente garantito. Tutte le vendite del Fornitore al Distributore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, se allegate al presente contratto. In caso di contrasto tra le condizioni generali ed il presente contratto, prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.

5.2 I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato nell'Allegato A-4 (se compilato). Tali prezzi potranno essere modificati in qualsiasi momento, con un preavviso di un mese.

5.3 I pagamenti verranno effettuati, salvo diverso accordo, (i) mediante credito documentario irrevocabile confermato da primaria banca italiana almeno 30 giorni prima del termine di consegna concordato e pagabile contro presentazione dei documenti di spedizione, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.

5.4 Il Distributore si impegna a

provided that the Distributor informs the Supplier in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).

**5. Conditions of supply - Prices**

5.1 The Supplier shall accept to supply all Products ordered, subject to their availability, and provided payment of the Products is adequately warranted. All sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, if attached to this contract. In case of contradiction between such general conditions and this contract, the latter shall prevail.

5.2 The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-lists as in force at the time the order is received by the Supplier with the discount indicated in Annex A-4 (if completed). Such prices are subject to change at any time, subject to a one month's notice.

5.3 Payment will be made, unless otherwise agreed, (i) by means of an irrevocable letter of credit confirmed by a leading Italian bank at least thirty days before the agreed term of delivery and cashable against shipping documents, or (ii) by delayed payment, provided adequate bank guarantees, covering the entire debt of the Distributor, are made available in advance.

5.4 The Distributor agrees to comply,

- rispettare con la massima diligenza i termini di pagamento concordati tra le parti.
- 5.5 E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Fornitore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.
- 5.5 It is agreed that, the Products delivered remain the Supplier's property until complete payment is received by the Supplier.
- 6. Vendite attive fuori Territorio**  
 Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente la vendita dei Prodotti (ad es. facendo pubblicità o creando filiali o depositi per la distribuzione dei Prodotti) in territori riservati dal Fornitore in esclusiva a se stesso o ad altri concessionari o acquirenti.
- 6. Active sales outside the Territory**  
 The Distributor agrees not to actively promote sales (e.g. through advertising, establishing branches or distribution depots) into the territories reserved by the Supplier exclusively for himself or allocated by the Supplier to other exclusive distributors or buyers.
- 7. Marchi del Fornitore – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza**
- 7. Supplier's trademarks – Unfair Competition - Secrecy**
- 7.1 Il Distributore è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come Distributore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore.
- 7.1 The Distributor shall make use of the Supplier'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 Distributor of the Supplier and in the Supplier's sole interest.
- 7.2 Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni
- 7.2 The Distributor hereby agrees neither to register nor to register through third parties, any trademarks, trade names or symbols of the Supplier (nor any trademarks, trade names or symbols of the Supplier that may be confused with the Supplier's ones), in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees



distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.

7.3 Il Distributore informerà il Fornitore, 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 Fornitore la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.

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

## **8. Esclusiva**

8.1 Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fornitore si impegna a vendere i Prodotti Contrattuali, nel Territorio, esclusivamente al Distributore. Egli si impegna altresì a non nominare nel Territorio altri concessionari, agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti Contrattuali. Egli potrà tuttavia inviare nel Territorio il proprio personale, sia per coordinare l'attività del Distributore con la propria politica commerciale, sia

not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Supplier in his own trade or company name.

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

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

## **8. Exclusivity**

8.1 Except as set out hereafter, the Supplier will sell, in the Territory, only to the Distributor. He agrees furthermore not to appoint in the Territory any distributors, agents or intermediaries, for the purpose of distributing the Products. He will however be free to send his personnel to the Territory in order to harmonize the Distributor's activities with his own commercial policy and to contact directly the customers of the Territory.

- per contattare direttamente i clienti nel Territorio.
- 8.2 Il Fornitore è autorizzato ad effettuare vendite dirette alla clientela stabilita nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 8.1, a condizione di informarne previamente il Distributore. Su tali vendite dirette spetterà al Distributore un compenso da concordarsi caso per caso.
- 8.3 Il Fornitore è libero di vendere i Prodotti a clienti situati al di fuori del Territorio, anche quando tali clienti intendano esportare i Prodotti nel Territorio, ma non potrà sollecitare attivamente o provocare altrimenti tali vendite nei riguardi di terzi al fine di aggirare l'esclusiva contemplata dal presente articolo 8.1.
- 8.4 Il Fornitore si riserva il diritto di vendere direttamente ai clienti o categorie di clienti indicati nell'Allegato A-5. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta dal Fornitore.
- 9. Durata e scioglimento del contratto**
- 9.1 Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma e rimarrà in vigore finché non venga risolto conformemente agli articoli 9 o 10. Esso cesserà in ogni caso (ove non sia stato risolto prima) cinque anni
- 8.2 As an exception to the exclusivity set forth under article 8.1, hereabove, the Supplier is authorized to make direct sales to the customers established in the Territory, provided he informs the Distributor in advance. The Distributor shall be entitled on such direct sales to a remuneration to be agreed upon case by case.
- 8.3 The Supplier is entitled to sell the Products to customers outside the Territory, even if such customers intend to export the Products into the Territory, but may not actively solicit or otherwise provoke such sales to third parties with the purpose of circumventing the exclusivity under Article 8.1.
- 8.4 The Supplier reserves the right to make direct sales to the customers or categories of customers indicated in Annex A-5. On such sales the Distributor shall not be entitled to any remuneration, except the reimbursement of the expenses (if any) actually incurred by the Distributor in assisting the Supplier, on the latter's request.
- 9. Term and termination of the contract**
- 9.1 This contract enters into force on the day of its signature and shall remain in force until terminated according to Articles 9 or 10, but shall in any case expire (if not terminated earlier) after a period of five years

dalla sua entrata in vigore. Le parti si incontreranno almeno tre mesi prima della scadenza quinquennale per discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo lo scioglimento del presente.<sup>1</sup>

9.2 Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto e di sei mesi a partire dal quarto anno di durata del rapporto.

#### **10. Scioglimento anticipato del contratto**

10.1 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. 10.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata

from the date of its entry into force. The parties agree to meet at least three months before the end of the five years' period in order to discuss the possibility of entering into a new contract after its expiration.

9.2 Either party may terminate this contract by a written notice of three months within the first three years of duration of the contract and six months during the fourth 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. Earlier contract termination**

10.1 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 10.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in Articles

---

<sup>1</sup> La previsione di una durata massima quinquennale è dovuta all'esigenza di rispettare il regolamento 2790/1999 CE (per maggiori dettagli, v. Introduzione, § 3.4). Ciò non significa, beninteso, che il contratto abbia una durata minima quinquennale: infatti, il contratto può essere risolto in ogni momento con un preavviso trimestrale/semestrale, ai sensi dell'art. 9.2.

- (secondo quanto stabilito dagli artt. 10.3 and 10.4).
- 10.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 10.1, 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, 6, 7 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.
- 10.2 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 10.1. The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 6, 7 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.
- 10.3 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 del Distributore; condanne civili o penali del Distributore o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.
- 10.3 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 Distributor, civil or criminal sentences as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of his activities.
- 10.4 Quando il Distributore sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in
- 10.4 If the Distributor is a company, shall also be considered as an exceptional circumstance justifying the

tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società del Distributore, attuata senza il preventivo consenso del Fornitore, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-6, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

10.5 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 il diritto della parte che subisce il recesso al risarcimento del danno derivante dal recesso ingiustificato.

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

11.1 Al momento dello scioglimento del contratto, il Distributore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale illustrativo, pubblicitario 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 distribuzione. Il Distributore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire

immediate contract termination the occurrence of any important change in the legal structure or in the management of the Distributor company, carried out without the prior consent of the Supplier, and particularly the fact that one of the persons indicated in Annex A-6 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.

10.5 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 the terminated party will be entitled to recover damages arising out of the unjustified earlier termination

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

11.1 Upon expiry of this contract the Distributor shall return to the Supplier all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to him and are in the Distributor's possession; the Distributor shall also cooperate with the Supplier in informing third parties about the expiry of the distribution contract. The Distributor in particular agrees to avoid, in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the

- qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.
- 11.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Distributore di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Fornitore, come consentito dall'articolo 7.1.
- 11.3 Su richiesta del Distributore, il Fornitore potrà acquistare dal Distributore, al prezzo da questi originariamente pagato, i Prodotti che il Distributore tiene in stock, a condizione che essi siano ancora correntemente venduti dal Fornitore, e che siano nello stesso stato in cui si trovavano originariamente, nonché conservati negli imballaggi originali.
- 11.4 In caso di cessazione del presente contratto il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso similare.
- 12. Legge applicabile**  
Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana.
- 13. Risoluzione delle controversie**  
Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.
- 14. Clausole finali**  
14.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- Supplier, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.
- 11.2 The right of the Distributor to use the Supplier's trademarks, trade names or symbols, as provided for under Article 7.1, shall cease immediately upon expiration or termination, for any reason, of the present contract.
- 11.3 At the Distributor's request, the Supplier may buy from the Distributor the Products the latter has in stock, provided they are still currently sold by the Supplier and are in new condition and in original packaging, at the price originally paid by the Distributor.
- 11.4 The Distributor shall not be entitled to an indemnity for goodwill or similar compensation in case of termination of this contract.
- 12. Applicable law**  
This contract is governed by the laws of Italy.
- 13. Dispute resolution**  
Any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.
- 14. Final clauses**  
14.1 This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the two parties on the subject.

- |  |   |
|--|---|
| <p>14.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.</p> <p>14.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.</p> <p>14.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.</p> <p>14.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.</p> | <p>14.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing.</p> <p>14.3 The present contract cannot be assigned without prior agreement between the two parties.</p> <p>14.4 The Annexes form an integral part of this contract.</p> <p>14.5 The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.</p> |
|--|---|

Il Fornitore/The Supplier

L'Distributore/The Distributor

.....

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

.....

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

.....

(il Distributore/The Distributor)

## 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 Fornitore/ All the products sold by the Supplier.



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

Il territorio in cui il Distributore è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Distributor is:

.....  
.....

**A-3**  
**MINIMO D'AFFARI/MINIMUM TURNOVER (ART. 3.2)**

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

**A-4**  
**SCONTI/DISCOUNTS (Art. 5.2)**

**A-5**

**CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS (ART. 8.4)**

Nome cliente/Name of the customer

**A-6**  
**PERSONECHIAVE/KEY PERSONS (Art. 10.4)**

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



# CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE/ CONTRAT DE CONCESSION DE VENTE

Tra/Entre

(nome del Fornitore/Nom du Concédant)

(indirizzo/adresse)

(in seguito denominata "il Fornitore"/ dénommé par la suite "le Concédant")  
e/et

(nome dell'Distributore/Nom du  
Concessionnaire)

(indirizzo/adresse)

(in seguito denominato "il Distributore/ dénommé par la suite "le  
Concessionnaire)

## **SI CONVIENE QUANTO SEGUE      IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT**

### **1. Territorio e Prodotti contrattuali**

1.1 Il Fornitore concede al Distributore, che accetta, il diritto esclusivo di commercializzare i prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti Contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio").

1.2 E' inteso che la gamma dei Prodotti Contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Fornitore a sua discrezione in qualsiasi momento. Il

### **1. Vertragsgebiet und Vertragserzeugnisse**

1.1 Le Concédant concède au Concessionnaire qui accepte, le droit exclusif de distribuer les produits indiqués dans l'Annexe A-1, (dénommés par la suite "Produits Contractuels") dans le territoire indiqué dans l'Annexe A-2 (dénommé par la suite "le Territoire")

1.2 Il est convenu que la gamme des Produits Contractuels, ainsi que leurs caractéristiques, prix, etc., pourra être changée à la discrétion du Concédant à n'importe quel

- |   |  |
|---|--|
| <p>Fornitore informerà tempestivamente il Distributore di tali variazioni.</p>  | <p>moment. Le Concédant informera le Concessionnaire de tels changements en temps utile.</p>   |
| <p><b>2. Compiti del Distributore</b></p>   | <p><b>2. Fonctions du Concessionnaire</b></p>  |
| <p>2.1 Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti Contrattuali fornitigli dal Fornitore. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fornitore, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.</p>   | <p>2.1 Le Concessionnaire vend en son propre nom et pour son propre compte, dans le Territoire, les Produits Contractuels qui lui auront été fournis par le Concédant. Il n'a ni le pouvoir de conclure des contrats au nom et pour le compte du Concédant, ni le pouvoir d'engager de quelque façon que ce soit ce dernier face aux tiers.</p>  |
| <p>2.2 Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti Contrattuali su tutto il Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fornitore con la diligenza di un buon commerciante. Egli si impegna in particolare ad istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita (e, se del caso, un adeguato servizio di assistenza post-vendita) con le caratteristiche ragionevolmente necessarie per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente contratto per tutti i Prodotti Contrattuali e su tutto il Territorio.</p> | <p>2.2 Le Concessionnaire s'engage à promouvoir dans la manière la plus efficace, la vente des Produits contractuels sur tout le Territoire et à veiller aux intérêts du Mandant avec la diligence d'un bon commerçant. Il s'engage notamment à créer et maintenir une organisation de vente adéquate (et le cas échéant un service d'après-vente adéquat) ayant les caractéristiques raisonnablement nécessaires pour assurer le respect des obligations du présent contrat pour tous les Produits Contractuels sur l'ensemble du Territoire.</p> |
| <p>2.3 Il Distributore non potrà nominare sub-distributori o agenti per la vendita dei Prodotti Contrattuali senza la preventiva autorizzazione scritta del Fornitore.</p>  | <p>2.3 Le Concessionnaire ne pourra nommer des sous-concessionnaires ou des agents pour la vente des Produits Contractuels sans l'autorisation écrite préalable du Concédant.</p>  |
| <p>2.4 Il Distributore potrà, nei casi in cui non desideri agire come acquirente-</p>   | <p>2.4 Le Concessionnaire pourra, dans les cas où il ne désire pas agir comme</p>  |

venditore, proporre l'affare al Fornitore per una vendita diretta al cliente. Per tale sua attività di intermediazione il Distributore riceverà un compenso da concordarsi caso per caso. E' inteso che tale eventuale attività di intermediazione non modifica in alcun modo la situazione giuridica del Distributore quale commerciante in proprio.

- 2.5 Il Distributore si impegna ad effettuare la pubblicità necessaria per la diffusione dei Prodotti Contrattuali nel Territorio. Tale pubblicità dovrà conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fornitore e alle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.
- 2.6 Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Fornitore, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.7 Il Distributore è libero di fissare i prezzi di rivendita dei Prodotti Contrattuali, con la sola eccezione di prezzi massimi di rivendita che potranno essergli imposti dal Fornitore. Il Fornitore può indicare dei prezzi di rivendita non vincolanti, a condizione che ciò non limiti in alcun modo il diritto del Distributore di concedere prezzi inferiori ai propri clienti.
- 2.8 Il Distributore terrà informato il

acheteur-revendeur, proposer l'affaire au Concédant pour la vente directe au client. Pour cette activité d'intermédiaire le Concessionnaire aura droit à une rémunération à convenir cas pour cas. Il est entendu que cette éventuelle activité d'intermédiaire ne modifie d'aucune façon la situation juridique du Concessionnaire, commerçant agissant en son propre nom et pour son propre compte.

- 2.5 Le Concessionnaire s'engage à effectuer, à ses frais, la publicité nécessaire pour la diffusion des Produits Contractuels dans le Territoire. Cette publicité devra respecter les indications données par le Concédant afin d'assurer qu'elle soit conforme à l'image et aux politiques de marketing du Concédant. Les frais de publicité seront, sauf convention contraire, à la charge du Concessionnaire.
- 2.6 Le Concessionnaire s'engage à participer, avec l'accord préalable du Concédant, aux foires et expositions les plus importantes qui intéressent le Territoire.
- 2.7 Le Concessionnaire est libre de fixer les prix de revente des Produits Contractuels, exception faite pour les prix maximum de revente qui pourront lui être imposés par le Concédant. Le Concédant peut indiquer des prix de revente conseillés, à condition que cela ne limite d'aucune façon le droit du Concessionnaire de concéder à ses clients des prix inférieurs.
- 2.8 Le Concessionnaire tiendra le



Fornitore, 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.

### **3. Obiettivi di vendita - Minimo d'affari**

- 3.1 Le parti concorderanno, entro la fine di ogni anno, gli obiettivi di vendita per l'anno successivo e si impegnano a compiere ogni ragionevole sforzo per raggiungerli.
- 3.2 Inoltre, il Distributore si impegna ad acquistare nell'arco di ogni anno dei Prodotti Contrattuali per un valore non inferiore al minimo di fatturato annuo indicato nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

3.3 Qualora il Distributore non

Concédant 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 dispositions sur l'importation, l'étiquetage, spécifications techniques, normes de sécurité, etc.) auxquelles les Produits Contractuels doivent se conformer.

### **3. Objectifs de vente - Chiffre d'affaires minimal**

- 3.1 Les parties établiront de commun accord, avant la fin de chaque année, les objectifs de vente pour l'année suivante et s'engagent à faire tout effort raisonnable pour les atteindre.
- 3.2 Le Concessionnaire s'engage en outre à acheter dans le cours de chaque année des Produits Contractuels pour un montant n'étant pas inférieur au chiffre d'affaires minimal indiqué dans l'Annexe A-3. Pour les années qui suivent celles pour lesquelles un chiffre minimal est indiqué dans l'Annexe A-3, 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 l'année précédente.

3.3 Si le Concessionnaire n'atteint pas à

raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fornitore 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 del Distributore o ridurre l'estensione del Territorio.

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

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

4.2 Il Fornitore si impegna a non negare il proprio consenso nel caso il Distributore desideri distribuire o 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

la fin d'une quelconque année le minimum en vigueur pour cette année, le Concédant 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 du Concessionnaire ou de réduire l'extension du Territoire.

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

4.1 Le Concessionnaire s'engage, pour toute la durée du présent contrat, à ne pas distribuer, fabriquer ou représenter, sans l'autorisation écrite préalable du Concédant, 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 de concessionnaire, de commissionnaire, de revendeur, d'agent ou toute autre, dans l'intérêt de tiers qui fabriquent ou distribuent des produits concurrents avec les Produits Contractuels

4.2 Le Concédant s'engage à ne pas refuser son consentement dans le cas où le Concessionnaire désirerait distribuer ou 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

- essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.
- 4.3 Il Distributore è libero di distribuire, fabbricare o rappresentare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Fornitore (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).
- 5. Condizioni di fornitura - Prezzi**
- 5.1 Il Fornitore accetterà di fornire tutti i Prodotti Contrattuali ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili e a condizione che il loro pagamento sia adeguatamente garantito. Tutte le vendite del Fornitore al Distributore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, se allegate al presente contratto. In caso di contrasto tra le condizioni generali ed il presente contratto, prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.
- 5.2 I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato nell'Allegato A-4 (se compilato). Tali prezzi potranno essere modificati dal Fornitore in qualsiasi momento, con un preavviso di un mese.
- 5.3 I pagamenti verranno effettuati, salvo diverso accordo, (i) mediante credito documentario irrevocabile
- devra être donnée par écrit et n'aura valeur que pour les produits expressément mentionnés.
- 4.3 Le Concessionnaire est libre de distribuer, de fabriquer ou de représenter 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 Concédant (en indiquant d'une façon détaillée les types et les caractéristiques des produits en question).
- 5. Conditions de fourniture - Prix**
- 5.1 Le Concédant acceptera de fournir tous les Produits Contractuels commandés dans la mesure où ils sont disponibles et à condition que leur paiement soit garanti de façon adéquate. Toutes les ventes du Concédant au Concessionnaire seront régies par les conditions générales de vente du Concédant, si elles sont attachées au présent Contrat. En cas de contradiction entre ces conditions générales et le présent contrat, ce dernier s'appliquera.
- 5.2 Les prix sont ceux établis dans les listes de prix du Concédant en vigueur au moment où la commande est reçue, avec le rabais indiqué dans l'Annexe A-4 (si cet annexe a été rempli). Ces prix pourront être changés à tout moment par le Concédant, avec un préavis d'un mois.
- 5.3 Les paiements seront effectués, sauf accord contraire, (i) moyennant crédit documentaire irrevocable,

- confermato da primaria banca italiana almeno 30 giorni prima del termine di consegna concordato e pagabile contro presentazione dei documenti di spedizione, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.
- 5.4 Il Distributore si impegna a rispettare con la massima diligenza i termini di pagamento concordati tra le parti.
- 5.5 E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Fornitore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.
- 6. Vendite attive fuori Territorio**  
Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente la vendita dei Prodotti (ad es. facendo pubblicità o creando filiali o depositi per la distribuzione dei Prodotti) in territori riservati dal Fornitore in esclusiva a se stesso o ad altri concessionari o acquirenti.
- 7. Marchi del Fornitore – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza**
- 7.1 Il Distributore è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come Distributore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore.
- confirmé par une primaire banque italienne au moins 30 jours avant la date de livraison convenue et payable contre présentation des documents d'expédition, ou (ii) par paiement posticipé, après mise à disposition de garanties bancaires adéquates couvrant l'ensemble de la dette du Concessionnaire.
- 5.4 Le Concessionnaire s'engage à respecter, avec la plus grande diligence, les conditions de paiement convenues entre les parties.
- 5.5 Il est convenu que les Produits livrés resteront propriété du Concédant jusqu'au moment où le Concédant a reçu la totalité du prix.
- 6. Ventes actives hors du Territoire**  
Le Concessionnaire s'engage à ne pas faire une promotion active des Produits (par exemple en effectuant de la publicité ou en établissant des filiales ou des dépôts pour la distribution des Produits) dans des territoires réservés par le Concédant exclusivement à soi-même ou à d'autres concessionnaires ou acheteurs.
- 7. Marques du Concédant – Concorrence déloyale - Obligation de confidentialité**
- 7.1 Le Concessionnaire est tenu à utiliser les marques, noms ou autres signes distinctifs du Concédant, dans le seul but cependant d'identifier les Produits contractuels et d'en faire la publicité, dans le cadre de son activité comme concessionnaire du Concédant, étant bien entendu qu'une telle utilisation est faite dans

- 7.2 Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.
- 7.2 Le Concessionnaire s'engage à ne pas déposer, ni à faire déposer, dans le Territoire ou ailleurs, les marques, noms ou d'autres signes distinctifs du Concédant, ni à déposer ou à faire déposer d'éventuelles marques, noms ou signes distinctifs susceptibles d'être confondus avec ceux du Concédant. Il s'engage en outre à ne pas insérer les marques, noms ou signes distinctifs ci-dessus dans son nom commercial ou dans sa dénomination sociale.
- 7.3 Il Distributore informerà il Fornitore, 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 Fornitore la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.
- 7.3 Le Concessionnaire informera le Concédant, dès qu'il en a connaissance, des éventuels actes de concurrence déloyale ou des violations de droits de propriété industrielle (par exemple marques, noms, modèles enregistrés) effectués par des tiers et concernant les Produits Contractuels. Il donnera au Concédant l'assistance nécessaire pour la protection de ses droits dans le Territoire.
- 7.4 Il Distributore si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Fornitore o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Fornitore, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.
- 7.4 Le Concessionnaire s'engage à ne pas révéler à des tiers, même après la cessation du présent contrat, les secrets d'entreprise ou de commerce du Concédant ou d'autres informations confidentielles dont il est venu à connaissance par son activité pour le Concédant, et à ne pas utiliser de tels secrets ou informations confidentielles à des fins non contractuelles.
- 8. Esclusiva**
- 8.1** Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fornitore si impegna a vendere i Prodotti Contrattuali, nel
- 8. Exclusivité**
- 8.1** Sauf ce qui est prévu ci-dessous, le Concédant s'engage à vendre les Produits Contractuels, dans le

Territorio, esclusivamente al Distributore. Egli si impegna altresì a non nominare nel Territorio altri concessionari, agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti Contrattuali. Egli potrà tuttavia inviare nel Territorio il proprio personale, sia per coordinare l'attività del Distributore con la propria politica commerciale, sia per contattare direttamente i clienti nel Territorio.

Territoire, exclusivement au Concessionnaire. Il s'interdit notamment d'engager dans le Territoire d'autres concessionnaires, agents ou intermédiaires pour la distribution des Produits Contractuels. Il sera par contre libre d'envoyer dans le Territoire son propre personnel, soit pour coordonner l'activité du Concessionnaire avec sa propre politique commerciale, soit pour contacter directement les clients dans le Territoire.

- 8.2 Il Fornitore è autorizzato ad effettuare vendite dirette alla clientela stabilita nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 8.1, a condizione di informarne previamente il Distributore. Su tali vendite dirette spetterà al Distributore un compenso da concordarsi caso per caso.
- 8.3 Il Fornitore è libero di vendere i Prodotti Contrattuali a clienti situati al di fuori del Territorio, anche quando tali clienti intendano esportare i Prodotti nel Territorio, ma non potrà sollecitare attivamente o provocare altrimenti tali vendite nei riguardi di terzi al fine di aggirare l'esclusiva contemplata dal presente articolo 8.1.
- 8.4 Il Fornitore si riserva il diritto di vendere direttamente ai clienti o categorie di clienti indicati nell'Allegato A-5. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta
- 8.2 Par dérogation à l'article 8.1, le Concédant est autorisé à effectuer des ventes directes aux clients établis dans le Territoire, à condition d'en informer au préalable le Concessionnaire. Sur ces ventes directes le Concessionnaire aura droit à une rémunération qui devra être convenue cas par cas.
- 8.3 Le Concédant est libre de vendre les Produits Contractuels à des clients établis hors du Territoire, même lorsque ces clients ont l'intention d'exporter les Produits dans le Territoire, mais il ne pourra pas solliciter activement ou provoquer autrement de telles ventes envers des tiers dans le but de contourner l'exclusivité prévue dans l'article 8.1
- 8.4 Le Concédant se réserve le droit de vendre directement aux clients ou catégories de clients indiqués dans l'Annexe A-5. Sur de telles affaires le Concessionnaire n'aura droit à aucune rémunération, sauf le remboursement éventuel de frais soutenus effectivement pour

dal Fornitore.

l'assistance requise par le  
Concédant.

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

9.1 Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma e rimarrà in vigore finché non venga risolto conformemente agli articoli 9 o 10. Esso cesserà in ogni caso (ove non sia stato risolto prima) cinque anni dalla sua entrata in vigore. Le parti si incontreranno almeno tre mesi prima della scadenza quinquennale per discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo lo scioglimento del presente.<sup>1</sup>

9.2 Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto e di sei mesi a partire dal quarto anno di durata del rapporto.

## **10. Scioglimento anticipato del contratto**

10.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un

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

9.1 Le présent contrat entre en vigueur le jour de la signature et restera en vigueur jusqu'à sa résiliation conformément aux articles 9 ou 10. Il cessera en tout cas (s'il n'a pas été résilié avant) cinq ans après son entrée en vigueur. Les parties se rencontreront au moins trois mois avant l'échéance quinquennale pour discuter la possibilité de conclure un nouveau contrat après la cessation du présent.

9.2 Chaque partie peut résilier le présent contrat avec un préavis de trois mois pendant les trois premières années du contrat et avec un préavis de six mois à partir de la quatrième année du contrat. 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 exemple une lettre recommandée avec accusé de réception, un courrier spécial).

## **10. Résiliation anticipée du contrat**

10.1 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

---

<sup>1</sup> La previsione di una durata massima quinquennale è dovuta all'esigenza di rispettare il regolamento 2790/1999 CE (per maggiori dettagli, v. Introduzione, § 3.4). Ciò non significa, beninteso, che il contratto abbia una durata minima quinquennale: infatti, il contratto può essere risolto in ogni momento con un preavviso trimestrale/semestrale, ai sensi dell'art. 9.2.

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. 10.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 10.3 e 10.4).

10.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 10.1, 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, 6, 7 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.

10.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta

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. 10.2) ou en présence de circonstances exceptionnelles justifiant la résiliation anticipée (conformément aux articles 10.3, et 10.3).

10.2 Est considérée comme juste motif de résiliation immédiate, au sens de l'article 10.1, toute violation des obligations contractuelles de gravité telle à empêcher la continuation, même provisoire, de 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, 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.

10.3 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



incapacità del Distributore; condanne civili o penali del Distributore o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

10.4 Quando il Distributore 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 distributrice, attuata senza il preventivo consenso del Fornitore, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-6, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.

10.5 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 il diritto della parte che subisce il recesso al risarcimento del danno derivante dal recesso ingiustificato.

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

11.1 Al momento dello scioglimento del contratto, il Distributore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale

une des parties; la mort, ou l'incapacité du Concessionnaire, des condamnations civiles ou pénales du Concessionnaire ou d'autres circonstances qui pourraient porter préjudice à sa réputation ou faire obstacle au déroulement régulier de son activité.

10.4 Si le Concessionnaire 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 concessionnaire, qui serait réalisée sans l'accord préalable du Concédant, et en particulier le fait qu'une des personnes indiquées dans l'Annexe A-7 cesse d'occuper la position ou le rôle y indiqué ou en tout cas cesse de gérer personnellement les relations avec les clients.

10.5 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 à la partie qui subit la résiliation le droit aux dommages-intérêts découlant de la résiliation injustifiée.

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

11.1 Le Concessionnaire est tenu de restituer au Concédant, à l'expiration du contrat, le matériel illustratif,

illustrativo, pubblicitario 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 distribuzione. Il Distributore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

11.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Distributore di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Fornitore, come consentito dall'articolo 7.1.

11.3 Su richiesta del Distributore, il Fornitore potrà acquistare dal Distributore, al prezzo da questi originariamente pagato, i Prodotti che il Distributore tiene in stock, a condizione che essi siano ancora correntemente venduti dal Fornitore, e che siano nello stesso stato in cui si trovavano originariamente, nonché conservati negli imballaggi originali.

11.4 In caso di cessazione del presente contratto il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso similare.

## **12. Legge applicabile**

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana.

## **13. Risoluzione delle controversie**

Tutte le controversie relative o

publicitaire et tout autre document en sa possession mis à sa disposition et à collaborer pour informer les tiers de la cessation du contrat de concession. Le Concessionnaire s'engage en particulier à s'abstenir de faire référence, dans ses relations avec des tiers, à sa relation précédente avec le Concédant, afin d'éviter tout risque de confusion auprès des clients.

11.2 En outre, le droit du Concessionnaire d'utiliser les marques, noms ou signes distinctifs du Concédant, consenti par l'article 7.1, cesse avec effet immédiat au moment de la résiliation ou cessation, pour quelque cause que ce soit, du présent contrat.

11.3 Le Concédant pourra, sur demande du Concessionnaire, racheter à ce dernier, au prix payé à l'origine, les Produits Contractuels que le Concessionnaire a en stock, à condition qu'ils soient encore couramment vendus par le Concédant et qu'ils se trouvent dans le même état qu'à l'origine et dans les emballages d'origine.

11.4 En cas de cessation du présent contrat, le Concessionnaire n'aura droit à aucune indemnité de clientèle ou .... similaire.

## **12. Loi applicable**

Le présent contrat est soumis au droit italien.

## **13. Résolution des litiges**

Tout litige découlant du présent

comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

#### **14. Clausole finali**

- 14.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 14.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 14.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 14.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.
- 14.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.

contrat ou se rapportant à celui-ci sera résolu conformément au Règlement de Médiation/Arbitrage de Curia Mercatorum.

#### **14. Clauses finales**

- 14.1 Le présent contrat abroge et remplace tout accord antérieur, écrit ou oral, intervenu entre les parties sur l'objet du contrat.
- 14.2 D'éventuelles modifications ou intégrations devront être faites par écrit, sous peine de nullité.
- 14.3 Le présent contrat est incessible en tout ou partie, sauf accord mutuel entre les parties.
- 14.4 Le préambule et les annexes font à tout effet partie intégrante du présent contrat
- 14.5 Le texte italien du présent contrat est le seul texte authentique.

Il Fornitore/Le Concédant

Il Distributore/Le Concessionnaire

.....

.....

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

- Art. 3- Minimo d'affari  
Art. 4- Obbligo di non concorrenza  
Art. 6- Vendite attive fuori territorio  
Art. 7- Marchi del Fornitore - Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza

Le Concessionnaire déclare d'approuver spécifiquement, au sens de l'article 1341 du code civil italien, les clauses suivantes du présent contrat:

- Art. 3- Chiffre d'affaires minimal  
Art. 4- Obligation de non concurrence  
Art. 6- Ventes actives hors du territoire  
Art. 7- Marques du Concédant - Concorrenza déloyale - Obligation de confidentialité

Art. 8- Esclusiva	Art. 8- Exclusivité
Art. 9- Durata e scioglimento del contratto	Art. 9- Durée du contrat et résiliation
Art. 10-Scioglimento anticipato del contratto	Art. 10- Résiliation anticipée
Art. 11-Conseguenze dello scioglimento del contratto	Art. 11- Conséquences de la résiliation du contrat
Art. 12-Legge applicabile	Art. 12- Loi applicable
Art. 13-Risoluzione delle controversie	Art. 13- Résolution des litiges

.....  
(il Distributore/ Le Concessionnaire)

## ALLEGATO A/ ANNEXE A

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

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 Fornitore/ Tous les produits vendus par le Concédant

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

Il territorio in cui il Distributore è incaricato di operare è/ Le territoire dans lequel le Concessionnaire est chargé d'opérer est:

.....  
.....

**A-3**  
**MINIMO D'AFFARI/ CHIFFRE D'AFFAIRES MINIMAL (ART. 3.2)**

Anno/Année	Ammontare/Montant (Euro)

**A-4**  
**SCONTI/RABAIS (Art. 5.2)**

**A-5**  
**CLIENTI DIREZIONALI/ CLIENTS DIRECTIONNELS (ART. 8.4)**

Nome cliente/Nom du client



**A-6**  
**PERSONE CHIAVE/ PERSONNES INDISPENSABLES (Art. 10.4)**

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

# CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE/VERTRAGSHÄNDLERVERTRAG

Tra/Zwischen

(nome del Fornitore/Name des Herstellers)

(indirizzo/address)

(in seguito denominata "il Fornitore"/nachfolgend "Vertragshändler" genannt)  
e/und

(nome dell'Distributore/Name des Vertragshändlers)

(indirizzo/Adresse)

(in seguito denominato "il Distributore"/nachfolgend  
"Vertragshändler" genannt)

## SI CONVIENE QUANTO SEGUE

### 1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fornitore concede al Distributore, che accetta, il diritto esclusivo di commercializzare i prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio").

1.2 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Fornitore a sua discrezione in qualsiasi momento. Il

## WIRD DAS FOLGENDE VEREINBART

### 1. Vertragsgebiet und Vertragserzeugnisse

1.1 Der Hersteller beauftragt den Vertragshändler, der zustimmt, die im Anlage A-1 genannten Erzeugnisse (nachfolgend «Vertragserzeugnisse» genannt) in dem in Anlage A-2 definierten Gebiet (nachfolgend «Vertragsgebiet» genannt) zu vertreiben.

1.2 Es wird vereinbart daß die Auswahl der Vertragserzeugnisse sowie ihre Eigenschaften, Preise, usw., vom Hersteller nach seinem freien Ermessen jederzeit geändert werden

- Fornitore informerà tempestivamente il Distributore di tali variazioni.
- 2. Compiti del Distributore**
- 2.1 Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti Contrattuali fornitigli dal Fornitore. Egli non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fornitore, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.2 Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti Contrattuali su tutto il Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fornitore con la diligenza di un buon commerciante. Egli si impegna in particolare ad istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita (e, se del caso, un adeguato servizio di assistenza post-vendita) con le caratteristiche ragionevolmente necessarie per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente contratto per tutti i Prodotti contrattuali e su tutto il Territorio.
- 2.3 Il Distributore non potrà nominare sub-distributori o agenti per la vendita dei Prodotti senza la preventiva autorizzazione scritta del Fornitore.
- 2.4 Il Distributore potrà, nei casi in cui non desideri agire come acquirente-
- können. Der Hersteller wird den Vertragshändler rechtzeitig über diese Änderungen unterrichten.
- 2. Aufgaben des Vertragshändlers**
- 2.1 Der Vertragshändler verkauft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung im Vertragsgebiet die Vertragserzeugnisse, die ihm vom Hersteller geliefert werden. Er hat keine Vollmacht Verträge in Namen oder im Auftrag des Herstellers abzuschließen, oder ihn auf irgendwelche Weise gegenüber Dritten zu verpflichten.
- 2.2 Der Vertragshändler verpflichtet sich, den Verkauf der Vertragserzeugnisse im Vertragsgebiet auf bestmögliche Weise und gemäß den allgemeinen Weisungen des Herstellers zu fördern und die Interessen des Herstellers mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen. Er verpflichtet sich insbesondere eine angemessene Vertriebsorganisation (und gegebenenfalls einen angemessenen Kundendienst) zu schaffen und aufrecht zu erhalten, welche für alle Vertragserzeugnisse auf dem gesamten Vertragsgebiet eine angemessene Erfüllung der mit diesem Vertrag übernommenen Pflichten ermöglichen.
- 2.3 Der Vertragshändler wird keine Unter-vertragshändler oder Vertreter für den Verkauf der Vertragserzeugnisse, ohne die vorherige Genehmigung des Herstellers, ernennen.
- 2.4 Der Vertragshändler kann, wenn er in besonderen Fällen nicht als

venditore, proporre l'affare al Fornitore per una vendita diretta al cliente. Per tale sua attività di intermediazione il Distributore riceverà un compenso da concordarsi caso per caso. E' inteso che tale eventuale attività di intermediazione non modifica in alcun modo la situazione giuridica del Distributore quale commerciante in proprio.

- 2.5 Il Distributore si impegna ad effettuare la pubblicità necessaria per la diffusione dei Prodotti Contrattuali nel Territorio. Tale pubblicità dovrà conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fornitore e alle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.
- 2.6 Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Fornitore, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.7 Il Distributore è libero di fissare i prezzi di rivendita dei Prodotti, con la sola eccezione di prezzi massimi di rivendita che potranno essergli imposti dal Fornitore. Il Fornitore può indicare dei prezzi di rivendita non vincolanti, a condizione che ciò non limiti in alcun modo il diritto del Distributore di concedere prezzi inferiori ai propri clienti.
- Wiederverkäufer tätig sein will, das Geschäft dem Hersteller für einen Direktverkauf an den Kunden vorschlagen. Der Vertragshändler wird in diesem Fall eine vom Fall zu Fall zu vereinbarende Vergütung bekommen. Es ist vereinbart daß die eventuelle Tätigkeit als Vermittler keineswegs die rechtliche Qualifikation des Vertragshändlers als Händler im eigenem Namen ändert.
- 2.5 Der Vertragshändler verpflichtet sich die für den Vertrieb der Vertragserzeugnisse im Vertragsgebiet notwendige Werbung zu unternehmen. Die Werbung muß gemäß den vom Hersteller gegebenen Weisungen erfolgen so das es mit seinem Image und seiner Marketingpolitik übereinstimmt. Mangels anderer Vereinbarung wird der Vertragshändler die Werbekosten tragen.
- 2.6 Der Vertragshändler verpflichtet sich auf eigene Kosten an den wichtigsten Messen und Ausstellungen die sich auf das Vertragsgebiet beziehen teilzunehmen
- 2.7 Der Vertragshändler ist frei, die Preise für den Wiederverkauf der Vertragserzeugnisse zu bestimmen, mit der Ausnahme daß der Hersteller ihm Maximumpreise vorschreiben kann. Der Hersteller kann unverbindliche Verkaufspreise empfehlen soweit dies in keiner Weise die Freiheit des Vertragshändlers beschränkt seinen Kunden niedrigere Preise zu gewähren.

- 2.8 Il Distributore terrà informato il Fornitore, 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.
- 3. Obiettivi di vendita - Minimo d'affari**
- 3.1 Le parti concorderanno entro la fine di ogni anno, gli obiettivi di vendita per l'anno successivo e si impegnano a compiere ogni ragionevole sforzo per raggiungerli.
- 3.2 Inoltre, il Distributore si impegna ad acquistare nell'arco di ogni anno dei Prodotti Contrattuali per un valore non inferiore al minimo di fatturato annuo indicato nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.
- 3.3 Qualora il Distributore non
- 2.8 Der Vertragshändler hat den Hersteller mit der notwendigen Sorgfalt über seine Tätigkeit, über die Marktverhältnisse und über die Konkurrenzlage im Vertragsgebiet (Merkmale und Preise von Konkurrenzerzeugnissen, Marketing-Aktionen der Konkurrenz u.s.w.) 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.
- 3. Verkaufsziele - Mindestumsatz**
- 3.1 Die Parteien werden innerhalb jedes Jahres die Verkaufsziele für das folgende Jahr vereinbaren und verpflichten sich alle vernünftige Anstrengungen zu machen um sie zu erreichen.
- 3.2 Der Vertragshändler verpflichtet sich, im Laufe eines jeden Jahres, Vertragserzeugnisse im Wert des in Anlage A-3 festgesetzten Mindestumsatzes zu kaufen. Für die Jahre für die in Anlage A-3 kein Mindestumsatz festgesetzt ist, werden die Parteien diese Mindestumsätze innerhalb des Monats vor dem Beginn des Jahres nach Treu und Glauben vereinbaren. Fehlt eine gesonderte Vereinbarung über den Mindestumsatz sind die Parteien sich einig, daß sich dieser um 10%, respektive des Vorjahreswertes, erhöht.
- 3.3 Sollte der Vertragshändler den für

raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fornitore 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 del Distributore o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

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

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

4.2 Il Fornitore si impegna a non negare il proprio consenso nel caso il Distributore desideri distribuire o 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

das jeweilige Jahr festgelegten Mindestumsatz am Ende des Jahres 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 Vertragshändler zu streichen, oder das Vertragsgebiet zu verringern.

#### **4. Wettbewerbsverbot**

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

4.2 Der Hersteller wird dem Vertragshändler seine Zustimmung nicht verweigern wenn es sich um den Vertrieb von Konkurrenzserzeugnissen handelt die sich, was ihr Qualitäts- und Preisniveau betrifft, genügend von den Vertragserzeugnissen unterscheiden, um den Verkauf der Ver-

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

#### **5. Condizioni di fornitura - Prezzi**

5.1 Il Fornitore accetterà di fornire tutti i Prodotti ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili e a condizione che il loro pagamento sia adeguatamente garantito. Tutte le vendite del Fornitore al Distributore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, se allegate al presente contratto. In caso di contrasto tra le condizioni generali ed il presente contratto, prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.

5.2 I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato nell'Allegato A-4 (se compilato).

tragserzeugnisse 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 Vertragshändler dagegen frei, Erzeugnisse zu vertreten, zu vertreiben, oder herzustellen, die keine Konkurrenzzeugnisse sind (solange dies nicht im Interesse von Konkurrenzherstellern geschieht), unter der Bedingung, daß er den Hersteller davon im Voraus schriftlich informiert (mit ausführlicher Beschreibung der Art und der Eigenschaften solcher Erzeugnisse).

#### **5. Lieferungsbedingungen - Preise**

5.1 Der Hersteller wird dem Vertragshändler alle bestellte Erzeugnisse liefern, soweit diese verfügbar sind und soweit ihre Zahlung .. garantiert ist. Der Verkauf der Vertragserzeugnisse an den Vertragshändler wird von den Allgemeinen Verkaufsbedingungen des Herstellers geregelt, soweit sie diesem Vertrag beigelegt sind. im Fall von Widersprüchlichkeiten zwischen den og. Allgemeinen Bedingungen und den Bestimmungen des vorliegenden Vertrages, haben die Letzteren den Vorrang.

5.2 Die Preise der Vertragserzeugnisse sind der am Zeitpunkt des Zugangs der Bestellung gültige Listenpreise, mit dem im der Anlage A-4 vorgesehenen Rabatt (soweit die og.

Tali prezzi potranno essere modificati dal Fornitore in qualsiasi momento, con un preavviso di un mese.

5.3 I pagamenti verranno effettuati, salvo diverso accordo, (i) mediante credito documentario irrevocabile confermato da primaria banca italiana almeno 30 giorni prima del termine di consegna concordato e pagabile contro presentazione dei documenti di spedizione, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.

5.4 Il Distributore si impegna a rispettare con la massima diligenza i termini di pagamento concordati tra le parti.

5.5 E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Fornitore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

## **6. Vendite attive fuori Territorio**

Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente la vendita dei Prodotti (ad es. facendo pubblicità o creando filiali o depositi per la distribuzione dei Prodotti) in territori riservati dal Fornitore in esclusiva a se stesso o ad altri concessionari o acquirenti.

Anlage ausgefüllt ist). Diese Preise können jederzeit vom Hersteller mit einer Frist von einem Monat geändert werden.

5.3 Soweit nichts anderes vereinbart ist, erfolgen die Zahlungen: (i) durch ein unwiderrufliches gegen Vorlegung der Transportdokumente zahlbares Dokumenten-Akkreditiv das von einer primären italienischen Bank mindestens 30 Tage vor dem vereinbarten Lieferdatum bestätigt sein muß, oder (ii) durch nachträgliche Zahlung, soweit vorher angemessene Bankgarantien zur Deckung des ganzen Schuld des Vertragshändlers zur Verfügung gestellt wurden.

5.4 Der Vertragshändler verpflichtet sich, mit der größtmöglichen Sorgfalt, die Zahlungstermine einzuhalten, die er mit dem Hersteller vereinbart hat.

5.5 Es ist vereinbart das der Hersteller sich das Eigentum an den gelieferten Erzeugnissen bis zum Empfang des gesamten Kaufpreises behält.

## **6. Aktive Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets**

Der Vertragshändler verpflichtet sich in den Gebieten die der Hersteller sich selber vorbehalten hat oder ausschließlich an andere Vertragshändler oder Käufer gewährt hat, den Verkauf der Vertragserzeugnisse nicht aktiv zu fördern, zum Beispiel durch Werbung oder durch die Errichtung von Niederlassungen oder Auslieferungslager.



- |   |  |
|---|--|
| <p><b>7. Marchi del Fornitore – Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza</b></p> <p>7.1 Il Distributore è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come Distributore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore.</p> <p>7.2 Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.</p> <p>7.3 Il Distributore informerà il Fornitore, 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 Fornitore la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel</p> | <p><b>7. Warenzeichen des Herstellers - Unlauterer Wettbewerb - Geschäftsgeheimnisse</b></p> <p>7.1 Der Vertragshändler 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 Vertragshändler des Herstellers zu gebrauchen, wobei es vereinbart wird, daß diese Nutzung im ausschließlichen Interesse des Herstellers erfolgt.</p> <p>7.2 Der Vertragshändler 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.</p> <p>7.3 Der Vertragshändler wird den Hersteller, sobald er davon Kenntnis hat, über die von Dritten begangenen und die Vertragserzeugnisse betreffenden Handlungen unlauteren Wettbewerbs oder Verletzungen der gewerblichen Schutzrechte (z.B. Warenzeichen, Namen, eingetragene Muster) informieren. Er wird dem Hersteller bei der Wahrung seiner</p> |
|---|--|

- Territorio.
- 7.4 Il Distributore si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Fornitore o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Fornitore, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.
- 8. Esclusiva**
- 8.1 Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fornitore si impegna a vendere i Prodotti Contrattuali, nel Territorio, esclusivamente al Distributore. Egli si impegna altresì a non nominare nel Territorio altri concessionari, agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti Contrattuali. Egli potrà tuttavia inviare nel Territorio il proprio personale, sia per coordinare l'attività del Distributore con la propria politica commerciale, sia per contattare direttamente i clienti nel Territorio.
- 8.2 Il Fornitore è autorizzato ad effettuare vendite dirette alla clientela stabilita nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 8.1, a condizione di informarne previamente il Distributore. Su tali vendite dirette spetterà al Distributore un compenso da concordarsi caso per caso.
- Rechte auf dem Vertragsgebiet die notwendige Hilfe leisten.
- 7.4 Auch nach der Beendigung des Vertrags darf der Vertragshändler 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.
- 8. Ausschließlichkeit**
- 8.1 Vorbehaltlich dessen, was hiernach bestimmt wird, verpflichtet sich der Hersteller, die Vertragserzeugnisse, im Vertragsgebiet, ausschließlich an den Vertragshändler zu verkaufen. Er verpflichtet sich darüber hinaus keine andere Vertragshändler, Vertreter oder Vermittler mit dem Vertrieb der Vertragserzeugnisse auf dem Vertragsgebiet zu beauftragen. Er kann jedoch sein eigenes Personal ins Vertragsgebiet entsenden, sowohl um die Tätigkeit des Vertragshändlers mit den Erfordernissen seiner eigenen Handelspolitik zu koordinieren, als auch um direkt mit den Kunden des Vertragsgebiets Kontakt zu nehmen.
- 8.2 Als Ausnahme von Artikel 8.1 hat der Hersteller das Recht direkt an die im Vertragsgebiet ansässigen Kunden zu verkaufen, nach vorheriger Unterrichtung des Vertragshändlers. Auf diese direkt abgeschlossenen Geschäfte erhält der Vertragshändler eine Vergütung die von Fall zu Fall zu vereinbaren

- 8.3 Il Fornitore è libero di vendere i Prodotti a clienti situati al di fuori del Territorio, anche quando tali clienti intendano esportare i Prodotti nel Territorio, ma non potrà sollecitare attivamente o provocare altrimenti tali vendite nei riguardi di terzi al fine di aggirare l'esclusiva contemplata dal presente articolo 8.1.
- 8.4 Il Fornitore si riserva il diritto di vendere direttamente ai clienti o categorie di clienti indicati nell'Allegato A-5. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta dal Fornitore.
- 9. Durata e scioglimento del contratto**
- 9.1 Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma e rimarrà in vigore finché non venga risolto conformemente agli articoli 9 o 10. Esso cesserà in ogni caso (ove non sia stato risolto prima) cinque anni dalla sua entrata in vigore. Le parti si incontreranno almeno tre mesi prima della scadenza quinquennale per discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo lo scioglimento del presente.<sup>1</sup>
- 8.3 Der Hersteller ist frei die Vertragserzeugnisse an Kunden zu verkaufen die nicht im Vertragsgebiet ansässig sind, auch wenn diese die Absicht haben die Erzeugnisse im Vertragsgebiet zu exportieren. Er darf aber nicht solche Verkäufe aktiv ersuchen oder auf andere Weise fördern um die in Artikel 8.1. vorgesehene Ausschließlichkeit zu umgehen.
- 8.4 Der Hersteller behält sich die direkte Bearbeitung der in der Anlage A-5 genannten vorbehaltenen Kunden oder Kundengruppen vor. Auf solche Geschäfte hat der Vertragshändler kein Recht auf Vergütung, mit Ausnahme der eventuellen für den vom Hersteller verlangten Beistand tatsächlich ertragenen Kosten
- 9. Vertragsdauer und Vertragsbeendigung**
- 9.1 Dieser Vertrag tritt am Tage der Unterschrift in Kraft und bleibt in Kraft solange er nicht gemäß Artikel 9 oder 10 gekündigt wird. Er wird jedenfalls, wenn er nicht vorher zu Ende gekommen ist, innerhalb 5 Jahren nach seinem Inkrafttreten erlöschen. Die Parteien werden sich vor dem Fünfjahrestermin treffen um die Möglichkeit der Vereinbarung eines neuen Vertrages nach Beendigung dieses Vertrages zu

---

<sup>1</sup> La previsione di una durata massima quinquennale è dovuta all'esigenza di rispettare il regolamento 2790/1999 CE (per maggiori dettagli, v. introduzione, § 3.4). Ciò non significa, beninteso, che il contratto abbia una durata minima quinquennale: infatti, il contratto può essere risolto in ogni momento con un preavviso trimestrale/semestrale, ai sensi dell'art. 9.2.

- 9.2 Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, 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 tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto e di sei mesi a partire dal quarto anno di durata del rapporto.
- 10. Scioglimento anticipato del contratto**
- 10.1 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. 10.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 10.3 e 10.4).
- 10.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 10.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia discutieren.
- 9.2 Jede Partei kann diesen Vertrag mit einer Frist von drei Monaten in den ersten drei Jahren und von sechs Monaten ab dem viertem Jahre, 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. Earlier contract termination**
- 10.1 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 10.2) oder wenn besondere Umstände vorliegen, die eine vorzeitige Kündigung des Vertrages rechtfertigen (gemäß Artikel 10.3, und 10.4). 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).
- 10.2 Wichtige Gründe zur fristlosen Kündigung, gemäß Artikel 10.1, sind alle Vertragsverletzungen, die so schwerwiegend sind, daß sie nicht einmal vorläufig die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses in einem gegenseitigen Vertrauensklima

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, 6, 7 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.

10.3 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 del Distributore; condanne civili o penali del Distributore o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.

10.4 Quando il Distributore 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 del Distributore, attuata senza il preventivo consenso del Fornitore, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-6, cessi di ricoprire la posizione o

erlaubten. Die Vertragsparteien vereinbaren ferner, daß die Verletzung der Artikel 3, 4, 7 und 8.1 dieses Vertrages, unabhängig von der Gewichtigkeit 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.

10.3 Gelten als besondere Umstände die eine fristlose Kündigung rechtfertigen: Konkurs, Zwangsvergleich und irgendwelche Insolvenzverfahren gegen eine Vertragspartei; Tod oder Geschäftsunfähigkeit des Vertragshändlers; zivilrechtliche oder strafrechtliche Verurteilungen des Vertragshändlers oder andere Umstände, die dessen guten Namen beeinträchtigen können oder die regelmäßige Abwicklung seiner Tätigkeit behindern können.

10.4 Wenn der Vertragshändler 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 Vertragshändlergesellschaft, insbesondere auch die Tatsache, daß eine der in der Anlage A-6 genannten

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

10.5 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 il diritto della parte che subisce il recesso al risarcimento del danno derivante dal recesso ingiustificato.

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

11.1 Al momento dello scioglimento del contratto, il Distributore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale illustrativo, pubblicitario 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 distribuzione. Il Distributore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

11.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Distributore di usare i marchi, nomi

Personen aus der dort genannten Funktion ausscheidet oder aufhört persönlich die Beziehungen zu den Kunden wahrzunehmen.

10.5 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 Schadenersatzes wegen unzulässiger Kündigung.

#### **11. Folgen der Vertragbeendigung**

11.1 Der Vertragshändler hat, bei Beendigung des Vertrags, das Werbematerial und sonstige ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen die sich in seinem Besitz befinden, dem Hersteller zurückzugeben und der Information der Kunden über die Beendigung des Vertretervertrages mitzuwirken. Darüberhinaus verpflichtet sich der Vertragshändler, in den Beziehungen zu Dritten, irgendwelche Hinweise auf seine vorherige Vertragsbeziehung mit dem Hersteller zu vermeiden, die gegenüber der Kundschaft zu Mißverständnissen führen könnten.

11.2 Ferner erlischt das in Artikel 7.1 gestattete Recht auf den Gebrauch der Warenzeichen, Namen und sonstigen Kennzeichen des Herstellers unmittelbar mit der

- o segni distintivi del Fornitore, come consentito dall'articolo 7.1.
- 11.3 Su richiesta del Distributore, il Fornitore potrà acquistare dal Distributore, al prezzo da questi originariamente pagato, i Prodotti che il Distributore tiene in stock, a condizione che essi siano ancora correntemente venduti dal Fornitore, e che siano nello stesso stato in cui si trovavano originariamente, nonché conservati negli imballaggi originali.
- 11.4 In caso di cessazione del presente contratto il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso similare.
- 12. Legge applicabile**  
Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana.
- 13. Risoluzione delle controversie**  
Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.
- 14. Clausole finali**
- 14.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 14.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 14.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 14.4 Gli allegati formano parte
- Beendigung, unabhängig aus welchem Grund, dieses Vertrages.
- 11.3 Der Hersteller kann, auf Anfrage des Vertragshändlers, von diesem die Vertragserzeugnisse die er im Lager hat, zum jeweils bezahltem Preis zurückkaufen, soweit es sich um Erzeugnisse handelt die noch normalerweise vom Hersteller verkauft werden und sie sich im Originalzustand und in der Originalverpackung befinden.
- 11.4 Im Falle der Beendigung dieses Vertrages hat der Vertragshändler kein Recht auf einen Ausgleich oder ähnliche Vergütung.
- 12. Anwendbares Recht**  
Dieses Vertragsverhältnis untersteht italienischem Recht.
- 13. Streitigkeiten**  
Alle Streitigkeiten, die sich aus dem gegenwärtigen Vertrag ergeben oder im Zusammenhang damit stehen, werden nach der Vermittlungs- und Schiedsgerichtsordnung der Curia Mercatorum beigelegt.
- 14. Endklauseln**
- 15.1 Dieser Vertrag ersetzt jegliche schriftlich oder mündlich über den Gegenstand dieses Vertrages zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen.
- 15.2 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- 15.3 Ohne gegenseitiges Einverständnis der Parteien sind die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht übertragbar
- 15.4 Die Anlagen sind in jeder Hinsicht

<p>integrante del presente contratto.</p> <p>14.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale.</p>	<p>eine wesentlicher Bestandteil dieses Vertrags.</p> <p>14.5 Der Text in italienischer Sprache ist der einzige als Originaltext geltender Text.</p>
---	--

Il Fornitore/Der Hersteller	Il Distributore/Der Vertragshändler
.....	.....
<p>Il Distributore dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole del presente contratto:</p> <p>Art. 3- Minimo d'affari</p> <p>Art. 4- Obbligo di non concorrenza</p> <p>Art. 6- Vendite attive fuori territorio</p> <p>Art. 7- Marchi del Fornitore - Concorrenza sleale - Obbligo di segretezza</p> <p>Art. 8- Esclusiva</p> <p>Art. 9- Durata e scioglimento del contratto</p> <p>Art. 10- Scioglimento anticipato del contratto</p> <p>Art. 11- Conseguenze dello scioglimento del contratto</p> <p>Art. 12- Legge applicabile</p> <p>Art. 13- Risoluzione delle controversie</p>	<p>Der Vertreter erklärt, die folgenden Artikel dieses Vertrages gemäß Artikel 1341 des italienischen Zivilgesetzbuches ausdrücklich zu billigen:</p> <p>Art. 3- Mindestumsatz</p> <p>Art. 4- Wettbewerbsverbot</p> <p>Art. 6- Aktive Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets</p> <p>Art. 7- Warenzeichen des Herstellers - Unlauterer Wettbewerb - Geschäftsgeheimnisse</p> <p>Art. 8- Ausschließlichkeit</p> <p>Art. 9- Vertragsdauer und Vertragsbeendigung</p> <p>Art. 10- Außerordentliche Kündigung</p> <p>Art. 11- Folgen der Vertragsbeendigung</p> <p>Art. 12- Anwendbares Recht</p> <p>Art. 13- Streitigkeiten</p>
<p>.....</p> <p>(il Distributore/ Der Vertragshändler)</p>	



## ALLEGATO A/ ANLAGE A

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

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 il Distributore è incaricato di operare è/ Das Gebiet in dem der Vertragshändler tätig sein soll ist:

.....  
.....

**A-3**  
**MINIMO D'AFFARI/ MINDESTUMSATZ (ART. 3.2)**

Anno/Jahr	Ammontare/Betrag (Euro)

**A-4**  
**SCONTI/RABATTE (Art. 5.2)**

**A-5**  
**CLIENTI DIREZIONALI/ VORBEHALTENE KUNDEN (ART. 8.4)**

Nome cliente/Name des Kunden

**A-6**  
**PERSONECHIAVE/ UNENTBERHLICHE PERSONEN (Art. 10.4)**

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



## CONTRATTO INTERNAZIONALE DI VENDITA/INTERNATIONAL SALE CONTRACT

<b>PARTE A/PART A</b> <b>CONDIZIONI SPECIALI/SPECIAL CONDITIONS</b>
--

<b>A-1</b>	Nome e indirizzo del Venditore/Name and address of the Seller ..... (nome) ..... (indirizzo) (in seguito denominato "il Venditore"/hereinafter called "the Seller")
------------	--

<b>A-2</b>	Nome e indirizzo del Compratore/Name and address of the Buyer ..... (nome) ..... (indirizzo) (in seguito denominato "il Compratore"/hereinafter called "the Buyer")
------------	--

<b>A-3</b>	Prodotti, prezzo e data di consegna/Goods, price and delivery time	
<i>Descrizione dei prodotti/description of the goods</i>		
<i>Se lo spazio è insufficiente usare un allegato</i>		
Prezzo totale/ Total price	<i>Valuta/Currency</i>	<i>Ammontare/Amount</i>
Data consegna/Delivery date		
<i>Le parti possono indicare una data (ad es. 5 marzo 2005) oppure un periodo di tempo (es. aprile 2004)</i>		



A-4		Termini di resa/Delivery terms (Incoterms 2000)	
<input type="checkbox"/>	EXW	Franco Fabbrica Ex Works	..... (luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/>	FCA	Franco Vettore Free Carrier	..... (luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/>	FOB	Franco a Bordo Free on Board	..... (porto d'imbarco convenuto) (named port of shipment)
<input type="checkbox"/>	CIF	Costo, Assicurazione e Nolo Cost, Insurance and Freight	..... (porto di destinazione convenuto) (named port of destination)
<input type="checkbox"/>	CPT	Trasporto pagato fino a Carriage Paid to	..... (luogo di destinazione convenuto) (named place of destination)
<input type="checkbox"/>	CIP	Trasporto e assic. pagati fino a Carriage and Insurance Paid to	..... (luogo di destinazione convenuto) (named place of destination)
<input type="checkbox"/>	DDU	Delivered Duty Unpaid Reso non sdoganato	..... (luogo di destinazione convenuto) (named place of destination)
<input type="checkbox"/>	Altro/Other		

<b>A-5</b>	<b>Condizioni di pagamento/Payment conditions (art. 6)</b>
<input type="checkbox"/>	A-5.1 Pagamento posticipato/Payment on open account (art. 6.2) _____ giorni data fattura/days date of invoice <input type="checkbox"/> Con garanzia bancaria altro: <input type="checkbox"/> Senza garanzia bancaria
<input type="checkbox"/>	A-5.2 Credito documentario irrevocabile / irrevocable documentary credit (art. 6.4) <input type="checkbox"/> Confermato/Confirmed <input type="checkbox"/> Non confermato/ Unconfirmed Other/Altro:
<input type="checkbox"/>	A-5.3 Pagamento anticipato/Payment in advance (art. 6.3) Data pagamento/Payment date: _____ <input type="checkbox"/> Prezzo totale/Total price <input type="checkbox"/> _____ % del prezzo/of the price
<input type="checkbox"/>	A-5.4 Pagamento contro documenti/Documentary collection (art. 6.5) <input type="checkbox"/> D/P Documents against payment <input type="checkbox"/> D/A Documents against acceptance
<input type="checkbox"/>	A-5.5 Altro/Other

<b>A-6</b>	<b>Data e firma delle parti e data/Date and signature of the parties</b>
<p><b>Il presente contratto di compravendita è disciplinato dalle condizioni speciali riportate qui sopra (nella misura in cui siano state riempite le rispettive caselle) e dalle condizioni generali riportate qui di seguito nella parte B.</b></p> <p><b>This sale contract is governed by the special conditions hereabove (to the extent the respective boxes have been filled in) and by the general conditions contained in part B hereafter.</b></p>	
_____	_____
(luogo/place)	(data/date)
<b>Il Venditore/The Seller</b>	<b>Il Compratore/The Buyer</b>
_____	_____

<b>PARTE B/PART B</b> CONDIZIONI GENERALI/GENERAL CONDITIONS
---

**1. Premessa**

- 1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).
- 1.2 Le presenti condizioni generali si applicano insieme alle condizioni speciali della parte A (nella misura in cui le rispettive caselle siano state compilate). In caso di contraddizione prevalgono le condizioni speciali.
- 1.3 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.
- 1.4 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP, ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

**2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

- 2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant,

**1. General**

- 1.1 These general conditions are applicable when agreed or incorporated by the parties. Possible derogations will be valid only if made in writing. The term «Products» means the products which are the subject matter of the individual contract of sale (hereafter called «the Contract»)-
- 1.2 These general conditions are applicable together with the special conditions of part A (to the extent the respective boxes have been completed). In case of contradiction the special conditions will prevail.
- 1.3 This Contract of sales is governed by the United Nations Convention on the International Sales of Goods and, with respect to questions not covered by such Convention by the laws of Italy.
- 1.4 Any reference made to trade terms (such as EXW, CIP, etc.) is deemed to be made to Incoterms published by the International Chamber of Commerce and current at the date of conclusion of this contract

**2. Characteristics of the Products - Modifications**

- 2.1 Any information or data relating to features and/or specifications of the Products contained in dépliant,

- listini prezzi, cataloghi o documenti simili saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal Contratto.
- price lists, catalogues and similar documents shall be binding only to the extent they are expressly referred to in the Contract.
- 2.2 Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.
- 2.2 The Seller may make any change to the Products which, without altering their essential features, appear to be necessary or suitable.
- 3 Termini di consegna**
- 3. Time of delivery**
- 3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.
- 3.1 If the Seller expects that he will be unable to deliver the Products at the date agreed for delivery, he must inform the Buyer within the shortest delay, in writing, of such occurrence, stating, as far as possible, the estimated date of delivery. It is agreed that if a delay for which the Seller is responsible lasts more than 6 weeks, the Buyer will be entitled to terminate the Contract with reference to the Products the delivery of which is delayed, by giving a 10 days' notice, to be communicated in writing (also by telefax) to the Seller.
- 3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).
- 3.2 Any delay caused by force majeure (as defined in art. 9) or by acts or omissions of the Buyer (e.g. the lack of indications which are necessary for the supply of the Products), shall not be considered as a delay for which the Seller is responsible.
- 3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.
- 3.3 Except in case of fraud or gross negligence of the Seller, any claim for damages arising out of non-delivery of or delay in delivery is expressly excluded.
- 3.4 Nel caso di prodotti non standard, il
- 3.4 In case of non-standard products, the

Venditore inizierà la produzione solo dopo aver ricevuto la garanzia bancaria (ove si applichi l'art. 6.2), il pagamento anticipato (ove si applichi l'art. 6.3) o la notifica del credito documentario (ove si applichi l'art. 6.4).

#### **4 Resa e spedizione - Reclami**

- 4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.
- 4.2 In ogni modo, quali che siano i termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.
- 4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.

Seller will commence production only after having received the bank guarantee (if Article 6.2 is applicable), the advance payment (if Article 6.3 is applicable) or the notification of the documentary credit (if Article 6.4 is applicable).

#### **4 Delivery and shipment - Complaints**

- 4.1 Except as otherwise agreed, the supply of the goods will be Ex Works, even if it is agreed that the Seller will take care, in whole or in part, of the shipment.
- 4.2 In any case, whatever the delivery term agreed between the parties, the risks will pass to the Buyer, at the latest, on delivery of the goods to the first carrier.
- 4.3 Any complaints relating to packing, quantity, number or exterior features of the Products (apparent defects), must be notified to the Seller, by registered letter with return receipt, within 15 days from receipt of the Products; failing such notification the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited.. Any complaints relating to defects which cannot be discovered on the basis of a careful inspection upon receipt (hidden defects) shall be notified to the Seller, by registered letter with return receipt, within 15 days from discovery of the defects and in any case not later than 12 months from delivery; failing such notification the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited. The notice must indicate precisely the defect and the Products to which it refers.

- 4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.
- 5. Prezzi**  
Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica, essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.
- 6. Condizioni di pagamento**
- 6.1 Ove le parti non abbiano specificato le condizioni di pagamento (riempiendo la casella A-5 o altrimenti), il pagamento dovrà essere effettuato come indicato al successivo art. 6.2.
- 6.2 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento posticipato, questo dovrà essere effettuato, in assenza di diversa specificazione, entro 60 gg. data fattura, mediante bonifico bancario. Si considera effettuato il pagamento quando la somma entra nella disponibilità del Venditore presso la sua banca in Italia. Ove sia stato previsto che il pagamento debba essere accompagnato da una garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione almeno 60 giorni prima della data di consegna, una garanzia bancaria a prima domanda, emessa conformemente alle Norme
- 4.4 Furthermore, if the goods or respective packing are damaged or if some goods are lacking, the Buyer must make the necessary reservations towards the carrier, in conformity with the formalities required for the respective mode of transportation.
- 5. Prices**  
Unless otherwise agreed, prices are to be considered Ex Works, for Products packed according to the usages of the trade with respect to the agreed transport means. It is agreed that any other cost or charge shall be for the account of the Buyer.
- 6. Payment conditions**
- 6.1 If the parties have not specified the payment conditions (by completing box A-5 or otherwise), payment must be made as indicated under article 6.2 hereunder.
- 6.2 If the parties have agreed on payment on open account, payment must be made, unless specified otherwise, within 60 days from the date of invoice, by bank transfer. Payment is deemed to be made when the respective sum is at the Seller's disposal at its bank in Italy. If it is agreed that payment must be backed by a bank guarantee, the Buyer must put at the Buyer's disposal, at least 60 days before the date of delivery, a first demand bank guarantee, issued in accordance with the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees by a primary Italian bank and payable against on simple declaration by the

- Uniformi per le Garanzie a Domanda della CCI da primaria banca italiana e pagabile contro semplice dichiarazione del Venditore di non aver ricevuto il pagamento entro i termini pattuiti.
- 6.3 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento anticipato senza ulteriori indicazioni, si presume che il pagamento anticipato si riferisca all'intero prezzo. Salvo diverso accordo, il pagamento anticipato dovrà essere accreditato sul conto del Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta.
- 6.4 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento mediante credito documentario, il Compratore dovrà, salvo diverso accordo, curare che un credito documentario irrevocabile, emesso conformemente alle Norme ed Usi uniformi della CCI relativi ai Crediti Documentari (Pubblicazione n. 500), venga notificato al Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta. Salvo diverso accordo, il credito documentario dovrà essere confermato da una banca Italiana gradita al Venditore ed essere pagabile a vista.
- 6.5 Ove le parti abbiano convenuto il pagamento contro documenti, il pagamento avverrà, salvo diverso accordo, Documenti Contro Pagamento.
- 6.6 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento
- Seller that he has not received payment within the agreed term.
- 6.3 If the parties have agreed on payment in advance, without further indication, it will be assumed that such advance payment refers to the full price. Unless otherwise agreed, the advance payment must be credited to the Seller's account at least 60 days before the agreed date of delivery.
- 6.4 If the parties have agreed on payment by documentary credit, the Buyer must, unless otherwise agreed, take the necessary steps in order to have an irrevocable documentary credit, to be issued in accordance with the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Publication n. 500), notified to the Seller at least 60 days before the agreed date of delivery. Unless otherwise agreed, the documentary credit shall be confirmed by an Italian bank agreeable to the Seller and will be payable for sight.
- 6.5 If the parties have agreed on payment against documents (documentary collection) payment will be, unless otherwise agreed, Documents Against Payment.
- 6.6 Unless otherwise agreed, any expenses or bank commissions due with respect to the payment shall be

- saranno a carico del Compratore.
- 6.7 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.
- 6.8 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.
- 6.9 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.
- 6.10 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es.
- for the Buyer's account.
- 6.7 Should payment be delayed with respect to the agreed date, the Buyer shall pay to the Seller interest for late payment at a rate corresponding to the interest rate applied by the European Central Bank to its main refinancing operations plus seven percentage points, in conformity with Article 4 of decree n. 231 of 9 October 2002 which implements the EC Directive 35/2000. Should the delay exceed 30 days from the date indicated in the invoice, the Seller will be entitled to terminate the contract, to retain the part of the price already paid and to claim the return, at the Buyer's expense, of the products delivered, plus possible damages
- 6.8 The Buyer is not authorised to make any deduction from the agreed price (e.g. if he pretends that the goods are defective), unless agreed in writing with the Seller.
- 6.9 It is agreed that possible complaints or objections do not entitle the Buyer to suspend or to delay payment of the Products as well as payment of any other supplies.
- 6.10 Should the Seller have reasons to fear that the Buyer cannot or does not intend to pay the Products on the agreed date, he may make delivery dependant on obtaining an appropriate payment guarantee (e.g. surety or bank guarantee).



fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.

#### **7. Garanzia per vizi**

7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 4.3. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.

7.2 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25

Furthermore the Seller may, in case of delayed payment, unilaterally modify the terms of payment of other supplies and/or suspend their performance until he obtains appropriate payment guarantees.

#### **7. Warranty for defects**

7.1 The Supplier undertakes to remedy any non-conformity (defect) of the Products for which he is liable, occurring within twenty-four months from delivery of the Products to the Buyer, provided he has been notified timely about such defect according to Article 4.3. In such case the Supplier will, at his choice, either replace or repair the Products (or parts of the Products) which result to be defective.

7.2 In addition to the warranty under Article 7.1, the Supplier agrees to replace or repair Products which may result defective after delivery to the final consumer and with respect to which the Buyer has taken the measures imposed by Article 1519-*quater* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on Article 3 of the European directive 1999/44/CE of 25 May 1999), provided the Buyer exercises his action in redress based on Article 1519-*quinquies* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on Article 4 of the European directive

maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

7.4 Gli obblighi assunti dal Venditore con gli articoli 7.1 e 7.2 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

#### **8 Riserva di proprietà**

E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

#### **9 Forza maggiore**

9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo,

1999/44/CE of 25 May 1999) within four years from delivery to the Buyer and provided the defect is due to an act of omission by the Supplier. This clause 7.2 shall only apply in case the Buyer is domiciled within the European Union.

7.4 The obligations undertaken by the Supplier under Articles 7.1 and 7.2 (i.e. to replace or repair the Products in the cases and under the conditions stated therein) are in lieu of of any other legal guarantee or liability provided by law. It is consequently agreed that, except in case of fraud or gross negligence of the Supplier, any other Supplier's liability (both contractual or extra-contractual) which may arise from the Products supplied and/or their resale (e.g. compensation of damages, loss of profit, etc.) is expressly excluded.

#### **8 Retention of title**

It is agreed that the Products delivered remain the Seller's property until complete payment is received by the Manufacturer.

#### **9 Force majeure**

9.1 Either party shall have the right to suspend performance of his contractual obligations when such performance becomes impossible or unduly burdensome because of unforeseeable events beyond his control, such as strikes, boycotts, lock-outs, fires, war (either declared or not), civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs, delay in delivery of

- interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.
- 9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.
- 9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.
- 10. Risoluzione delle controversie**  
Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.
- components or raw materials.
- 9.2 The party wishing to make use of the present clause must promptly communicate in writing to the other party the occurrence and the end of such force majeure circumstances.
- 9.3 Should the suspension due to force majeure last more than six weeks, either party shall have the right to terminate this Contract of sale by a 10 days' written notice to the counterpart.
- 10. Dispute resolution**  
Any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.

## **CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA/GENERAL CONDITIONS OF SALE**

(da utilizzarsi indipendentemente dalla Parte A: v. Introduzione, § 4)

### **1. Premessa**

- 1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).
- 1.2 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.
- 1.3 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP, ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

### **2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

- 2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant, listini prezzi, cataloghi o documenti simili saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal Contratto.
- 2.2 Il Venditore si riserva di apportare

### **1. General**

- 1.1 These general conditions are applicable when agreed or incorporated by the parties. Possible derogations will be valid only if made in writing. The term «Products» means the products which are the subject matter of the individual contract of sale (hereafter called «the Contract»)-
- 1.2 This Contract of sale is governed by the United Nations Convention on the International Sales of Goods and, with respect to questions not covered by such Convention by the laws of Italy.
- 1.3 Any reference made to trade terms (such as EXW, CIP, etc.) is deemed to be made to Incoterms published by the International Chamber of Commerce and current at the date of conclusion of this contract

### **2. Characteristics of the Products - Modifications**

- 2.1 Any information or data relating to features and/or specifications of the Products contained in dépliant, price lists, catalogues and similar documents shall be binding only to the extent they are expressly referred to in the Contract.
- 2.2 The Seller may make any change to

ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.

### **3 Termini di consegna**

3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.

3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).

3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.

### **4 Resa e spedizione - Reclami**

4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.

4.2 In ogni modo, quali che siano i

the Products which, without altering their essential features, appear to be necessary or suitable.

### **3 Time of delivery**

3.1 If the Seller expects that he will be unable to deliver the Products at the date agreed for delivery, he must inform the Buyer in due time, in writing, of such occurrence, stating, if possible, the estimated date of delivery. It is agreed that if a delay for which the Seller is responsible lasts more than 6 weeks, the Buyer will be entitled to terminate the Contract with reference to the Products the delivery of which is delayed, by giving a 10 days' notice, to be communicated in writing (also by telefax) to the Seller.

3.2 Any delay caused by force majeure (as defined in art. 9) or by acts or omissions of the Buyer (e.g. the lack of indications which are necessary for the supply of the Products), shall not be considered as a delay for which the Seller is responsible.

3.3 Except in case of fraud or gross negligence of the Seller, any claim for damages arising out of non-delivery of or delay in delivery is expressly excluded.

### **4 Delivery and shipment - Complaints**

4.1 Except as otherwise agreed, the supply of the goods will be Ex Works, even if it is agreed that the Seller will take care, in whole or in part, of the shipment.

4.2 In any case, whatever the delivery

termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.

- 4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna.

- 4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.

## 5. Prezzi

Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica, essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.

term agreed between the parties, the risks will pass to the Buyer, at the latest, on delivery of the goods to the first carrier.

- 4.3 Any complaints relating to packing, quantity, number or exterior features of the Products (apparent defects), must be notified to the Seller, by registered letter with return receipt, within 15 days from receipt of the Products; failing such notification the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited.. Any complaints relating to defects which cannot be discovered on the basis of a careful inspection upon receipt (hidden defects) shall be notified to the Seller, by registered letter with return receipt, within 15 days from discovery of the defects and in any case not later than 12 months from delivery; failing such notification the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited.

- 4.4 Furthermore, if the goods or respective packing are damaged or if some goods are lacking, the Buyer must make the necessary reservations towards the carrier, in conformity with the formalities required for the respective mode of transportation.

## 5. Prices

Unless otherwise agreed, prices are to be considered Ex Works, for Products packed according to the usages of the trade with respect to the agreed transport means. It is agreed that any other cost or charge shall be for the account of the Buyer.

## **6 Condizioni di pagamento**

- 6.1 Il pagamento deve essere fatto esclusivamente al Venditore alle condizioni convenute.
- 6.2 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.
- 6.3 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.
- 6.4 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.
- 6.5 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.

## **6 Payment conditions**

- 6.1 Payment must be made exclusively to the Seller at the agreed conditions.
- 6.2 Should payment be delayed with respect to the agreed date, the Buyer shall pay to the Seller interest for late payment at a rate corresponding to the interest rate applied by the European Central Bank to its main refinancing operations plus seven percentage points, in conformity with Article 4 of decree n. 231 of 9 October 2002 which implements the EC Directive 35/2000. Should the delay exceed 30 days from the date indicated in the invoice, the Seller will be entitled to terminate the contract, to retain the part of the price already paid and to claim the return, at the Buyer's expense, of the products delivered, plus possible damages
- 6.3 Unless otherwise agreed, any expenses or bank commissions due with respect to the payment shall be for the Buyer's account.
- 6.4 The Buyer is not authorised to make any deduction from the agreed price (e.g. if he pretends that the goods are defective), unless agreed in writing with the Seller.
- 6.5 It is agreed that possible complaints or objections do not entitle the Buyer to suspend or to delay payment of the Products as well as payment of any other supplies.

- 6.6 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.
- 6.6 Should the Seller have reasons to fear that the Buyer cannot or does not intend to pay the Products on the agreed date, he may make delivery dependant on obtaining an appropriate payment guarantee (e.g. surety or bank guarantee). Furthermore the Seller may, in case of delayed payment, unilaterally modify the terms of payment of other supplies and/or suspend their performance until he obtains appropriate payment guarantees..
- 7. Garanzia per vizi**
- 7. Warranty for defects**
- 7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 7.2. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.
- 7.1 The Seller undertakes to remedy any non-conformity (defect) of the Products for which he is liable, occurring within twenty-four months from delivery of the Products to the Buyer, provided he has been notified timely about such defect according to Article 7.2. In such case the Seller will, at his choice, either replace or repair the Products (or parts of the Products) which result to be defective.
- 7.2 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio
- 7.2 In addition to the warranty under Article 7.1, the Supplier agrees to replace or repair Products which may result defective after delivery to the final consumer and with respect to which the Buyer has taken the measures imposed by Article 1519-*quater* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on Article 3 of the European directive 1999/44/CE of



1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analogo norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

7.3 Gli obblighi assunti dal Venditore con gli articoli 7.1 e 7.2 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

#### **8 Riserva di proprietà**

E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

#### **9 Forza maggiore**

9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o

25 May 1999), provided the Buyer exercises his action in redress based on Article 1519-*quinquies* of the Italian civil code (or under similar provisions of other member States of the European Union, based on Article 4 of the European directive 1999/44/CE of 25 May 1999) within four years from delivery to the Buyer and provided the defect is due to an act of omission by the Supplier. This clause 7.2 shall only apply in case the Buyer is domiciled within the European Union.

7.3 The obligations undertaken by the Seller under Articles 7.1 and 7.2 (i.e. to replace or repair the Products in the cases and under the conditions stated therein) are in lieu of of any other legal guarantee or liability provided by law. It is consequently agreed that, except in case of fraud or gross negligence of the Seller, any other Seller's liability (both contractual or extra-contractual) which may arise from the Products supplied and/or their resale (e.g. compensation of damages, loss of profit, etc.) is expressly excluded.

#### **8 Retention of title**

It is agreed that the Products delivered remain the Seller's property until complete payment is received by the Manufacturer.

#### **9 Force majeure**

9.1 Either party shall have the right to suspend performance of his contractual obligations when such performance becomes impossible or

irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.

9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.

9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.

#### **10. Risoluzione delle controversie**

Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

unduly burdensome because of unforeseeable events beyond his control, such as strikes, boycotts, lock-outs, fires, war (either declared or not), civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs, delay in delivery of components or raw materials.

9.2 The party wishing to make use of the present clause must promptly communicate in writing to the other party the occurrence and the end of such force majeure circumstances.

9.3 Should the suspension due to force majeure last more than six weeks, either party shall have the right to terminate this Contract of sale by a 10 days' written notice to the counterpart.

#### **10. Dispute resolution**

Any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.



## CONTRATTO INTERNAZIONALE DI VENDITA/CONTRAT INTERNATIONAL DE VENTE

<b>PARTE A/PARTIE A</b> <b>CONDIZIONI SPECIALI/ CONDITIONS SPECIALES</b>
---

<b>A-1</b>	Nome e indirizzo del Venditore/Nom et adresse du Vendeur ..... (nome/nom) ..... (indirizzo/adresse) (in seguito denominato "il Venditore"/ dénommé par la suite "le Vendeur")
------------	--

<b>A-2</b>	Nome e indirizzo del Compratore/Name and address of the Buyer ..... (nome/nom) ..... (indirizzo/adresse) (in seguito denominato "il Compratore"/dénommé par la suite "l'Acheteur")
------------	---

<b>A-3</b>	Prodotti, prezzo e data di consegna/Produits, prix et date de livraison	
	<i>Descrizione dei prodotti/description des produits</i>	
	<i>Se lo spazio è insufficiente usare un allegato</i>	
	Prezzo totale/prix total	Valuta/Monnaie
		Ammontare/Montant
	Data consegna/Date de livraison	
	<i>Le parti possono indicare una data (ad es. 5 marzo 2005) oppure un periodo di tempo (es. aprile 2004)</i>	

<b>A-4</b>	<b>Termini di resa/Termes de livraison (Incoterms 2000)</b>	
<input type="checkbox"/>	EXW Franco Fabbrica Départ usine	..... (luogo convenuto) (lieu convenu)
<input type="checkbox"/>	FCA Franco Vettore Franco Transporteur	..... (luogo convenuto) (lieu convenu)
<input type="checkbox"/>	FOB Franco a Bordo Franco à Bord	..... (porto d'imbarco convenuto) (port d'embarquement convenuto)
<input type="checkbox"/>	CIF Costo, Assicurazione e Nolo Coût, Assurance & Frêt	..... (porto di destinazione convenuto) (port de destinationconven u)
<input type="checkbox"/>	CPT Trasporto pagato fino a Port payé jusqu'à	..... (luogo di destinazione convenuto) (port de destinationconven u)
<input type="checkbox"/>	CIP Trasporto e assic. pagati fino a Port payé assurance comprise jusqu'à	..... (luogo di destinazione convenuto) (lieu de destination convenuto)
<input type="checkbox"/>	DDU Delivered Duty Unpaid Rendu droits non acquittés	..... (luogo di destinazione convenuto) (lieu de destination convenuto)
<input type="checkbox"/>	Altro/Other	

A-5	Condizioni di pagamento/Conditions de paiement (art. 6)
<input type="checkbox"/>	A-5.1 Pagamento posticipato/Paiement posticipé (art. 6.2) _____ giorni data fattura/jours date facture <input type="checkbox"/> Con garanzia bancaria/avec garantie bancaire altro/autre: <input type="checkbox"/> Senza garanzia bancaria/sans garantie bancaire
<input type="checkbox"/>	A-5.2 Credito documentario irrevocabile / crédit documentaire irrévocable (art. 6.4) <input type="checkbox"/> Confermato/Confirmé <input type="checkbox"/> Non confermato/ Non confirmé Other/Autre:
<input type="checkbox"/>	A-5.3 Pagamento anticipato/Payment à l'avance (art. 6.3) Data pagamento/Date de paiement: _____ <input type="checkbox"/> Prezzo totale/Prix total <input type="checkbox"/> _____ % del prezzo/du prix
<input type="checkbox"/>	A-5.4 Pagamento contro documenti/Paiement contre documents (art. 6.5) <input type="checkbox"/> D/P Documents against payment <input type="checkbox"/> D/A Documents against acceptance
<input type="checkbox"/>	A-5.5 Altro/Autre

<b>A-6</b>	<b>Data e firma delle parti e data/Date et signature des parties</b>
<p><b>Il presente contratto di compravendita è disciplinato dalle condizioni speciali riportate qui sopra (nella misura in cui siano state riempite le rispettive caselle) e dalle condizioni generali riportate qui di seguito nella parte B.</b></p> <p><b>Le présent contrat de vente est régi par les conditions spéciales ci-dessus (dans la mesure ou les cases respectives ont été remplies) et par les conditions générales contenues dans la partie B ci-dessous.</b></p>	
_____	_____
(luogo/lieu)	(data/date)
<b>Il Venditore/Le Vendeur</b>	<b>Il Compratore/L'Acheteur</b>
_____	_____

<b>PARTE B/PART B</b> CONDIZIONI GENERALI/ CONDITIONS GENERALES
--

**1. Premessa**

- 1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).
- 1.2 Le presenti condizioni generali si applicano insieme alle condizioni speciali della parte A (nella misura in cui le rispettive caselle siano state compilate). In caso di contraddizione prevalgono le condizioni speciali.
- 1.3 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.
- 1.4 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

**2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

- 2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant,

**1. Introduction**

- 1.1 Les présentes conditions générales sont applicables lorsqu'elles ont été convenues ou lorsque les parties y ont fait référence. Des dérogations éventuelles ne seront valables que si elles ont été faites par écrit. Dans le contexte des présentes conditions générales le terme "Produits" indique les produits objet du contrat de vente individuel (par la suite dénommé "le Contrat").
- 1.2 Les présentes conditions générales sont applicables en liaison avec les conditions spéciales de la partie A (dans la mesure où les cases respectives auront été remplies). En cas de contradiction prévaudront les conditions spéciales.
- 1.3 Le présent contrat de vente est régi par la Convention des Nations Unies sur les contrats internationaux de vente de marchandises (Vienna 1980) et, pour les questions qui ne sont pas réglées par la convention, par la loi italienne.
- 1.4 Toute référence à des termes commerciaux (par ex. EXW, CIP etc.) sera interprétée comme une référence aux Incoterms de la Chambre de Commerce Internationale, dans le texte en vigueur à la date de la signature du contrat.

**2. Caractéristiques des Produits - Modifications**

- 2.1 Toute information ou donnée concernant les caractéristiques et/ou les spécifications des Produits



listini prezzi, cataloghi o documenti simili saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal Contratto.

2.2 Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.

### **3 Termini di consegna**

3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.

3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).

3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.

contenue dans des dépliant, listes de prix, catalogues et documents similaires, ne sera contraignante que dans la mesure où elle aura formé l'objet d'une référence expresse dans le Contrat.

2.2 Le Vendeur se réserve d'apporter aux Produits toute modification qui, sans en altérer les caractéristiques essentielles, serait nécessaire ou opportune.

### **3. Termes de livraison**

3.1 Si le Vendeur estime ne pas être en mesure de livrer le Produits à la date de livraison convenue, il en informera en temps utile l'Acheteur et indiquera, si possible, la date de livraison envisagée. Il est convenu que si le retard dont le Vendeur est responsable excède les 6 semaines, l'Acheteur pourra mettre fin au contrat, pour les Produits dont la livraison est retardée, en le notifiant par écrit au Vendeur (le cas échéant par fax) avec un préavis de 10 jours.

3.2 Le Vendeur ne sera pas responsable d'un retard de livraison du à force majeure (telle qu'elle est définie à l'article 9) ou résultant d'agissements ou d'omissions imputables à l'Acheteur (par exemple défaut de communication des indications nécessaires pour la livraison des Produits).

3.3 Sauf fraude ou faute lourde du Vendeur, est exclue toute réparation du préjudice résultant d'une absence de fourniture ou d'une fourniture tardive des Produits.

- 3.4 Nel caso di prodotti non standard, il Venditore inizierà la produzione solo dopo aver ricevuto la garanzia bancaria (ove si applichi l'art. 6.2), il pagamento anticipato (ove si applichi l'art. 6.3) o la notifica del credito documentario (ove si applichi l'art. 6.4).
- 3.4 Dans le cas de Produits non-standard, le Vendeur commencera leur production seulement après avoir reçu la garantie bancaire (si l'article 6.2 est applicable) le paiement à l'avance (si l'art. 6.3 est applicable) ou la notification du crédit documentaire (si l'art. 6.4 est applicable).
- 4. Resa e spedizione - Reclami**
- 4. Remise et expédition - Réclamations**
- 4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.
- 4.1 Sauf convention contraire, la livraison sera considérée faite Ex-Works (EXW), même s'il est convenu que le transport doit être opéré totalement ou partiellement par le Vendeur.
- 4.2 In ogni modo, quali che siano i termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.
- 4.2 En tout cas, indépendamment des termes de livraison convenus entre les parties, le risque passera à l'Acheteur au plus tard lorsque le Vendeur remet les Produits au premier transporteur.
- 4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà
- 4.3 Toute réclamation concernant l'emballage, la quantité, le nombre ou les caractéristiques extérieures des Produits (vices apparents) devront être notifiés au Vendeur, moyennant lettre recommandée avec accusé de réception, à peine de déchéance, dans un délai de 15 jours à partir de la date de la réception des Produits. Toute réclamation concernant des défauts ne pouvant pas être découverts moyennant un contrôle diligent à la réception (vices cachés) devront être notifiés au Vendeur, moyennant lettre recommandée avec accusé de réception, à peine de déchéance, dans un délai de 15 jours à partir de la date de la découverte

specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.

4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.

#### **5. Prezzi**

Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica, essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.

#### **6. Condizioni di pagamento**

6.1 Ove le parti non abbiano specificato le condizioni di pagamento (riempiendo la casella A-5 o altrimenti), il pagamento dovrà essere effettuato come indicato al successivo art. 6.2.

6.2 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento posticipato, questo dovrà essere effettuato, in assenza di diversa specificazione, entro 60 gg. data fattura, mediante bonifico bancario. Si considera effettuato il pagamento quando la somma entra nella disponibilità del Venditore presso la sua banca in Italia. Ove sia stato previsto che il pagamento debba essere accompagnato da una

du défaut et en tout cas dans les douze mois suivant la livraison. La réclamation devra spécifier avec précision le défaut rencontré et les Produits concernés.

4.4 En outre, dans le cas où l'emballage où les marchandises résulteraient endommagées ou dans le cas de marchandises manquantes, l'Acheteur sera tenu à formuler les réserves appropriées envers le transporteur, selon les formalités prévues pour le mode de transport utilisé.

#### **5. Prix**

Sauf convention contraire, les prix s'entendent Ex-Works, avec l'emballage usuel dans la branche pour le moyen de transport convenu. Il est entendu que tout autre coût ou charge sera supporté par l'Acheteur.

#### **6. Conditions de paiement**

6.1 Si les parties n'ont pas spécifié les conditions de paiement (en remplissant la case A-5 ou autrement), le paiement devra être effectué conformément à l'article 6.2, ci-dessous.

6.2 Si les parties ont convenu un paiement posticipé, le paiement devra être fait, sauf convention contraire, dans les 60 jours suivant la date de la facture par transfert bancaire. Le paiement se considère effectué lorsque la somme en question rentre dans la disponibilité du Vendeur auprès de sa banque en Italie. S'il a été convenu que le paiement soit accompagné par une

- garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione almeno 60 giorni prima della data di consegna, una garanzia bancaria a prima domanda, emessa conformemente alle Norme Uniformi per le Garanzie a Domanda della CCI da primaria banca italiana e pagabile contro semplice dichiarazione del Venditore di non aver ricevuto il pagamento entro i termini pattuiti.
- 6.3 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento anticipato senza ulteriori indicazioni, si presume che il pagamento anticipato si riferisca all'intero prezzo. Salvo diverso accordo, il pagamento anticipato dovrà essere accreditato sul conto del Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta.
- 6.4 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento mediante credito documentario, il Compratore dovrà, salvo diverso accordo, curare che un credito documentario irrevocabile, emesso conformemente alle Norme ed Usi uniformi della CCI relativi ai Crediti Documentari (Pubblicazione n. 500), venga notificato al Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta. Salvo diverso accordo, il credito documentario dovrà essere confermato da una banca Italiana gradita al Venditore ed essere pagabile a vista.
- 6.5 Ove le parti abbiano convenuto il pagamento contro documenti, il
- garantie bancaire, l'Acheteur devra mettre à disposition, au moins 60 jours avant la date de livraison, une garantie bancaire à première demande, émise par une banque primaire italienne conformément aux Règles Uniformes de la CCI sur les Garanties à Demande et payable contre une simple déclaration du Vendeur de ne pas avoir reçu le paiement dans les termes convenus.
- 6.3 Si les parties ont convenu le paiement à l'avance sans indications ultérieures, il est présumé que le paiement se réfère au prix entier. Sauf accord contraire, le paiement à l'avance devra être crédité sur le compte du Vendeur au moins 60 jours avant la date de livraison convenue.
- 6.4 Si les parties ont convenu le paiement par crédit documentaire, l'Acheteur devra, sauf accord contraire, faire ce qui est nécessaire afin qu'un crédit documentaire irrévocable, émis conformément aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires de la CCI (Publication n. 500) soit notifié au Vendeur au moins 60 jours avant la date de livraison convenue. Sauf accord contraire, le crédit documentaire devra être confirmé par une banque italienne agréable au Vendeur et être payable à vue.
- 6.5 Si les parties ont convenu le paiement contre documents, le

- |  |   |
|--|---|
| <p>pagamento avverrà, salvo diverso accordo, Documenti Contro Pagamento.</p>   | <p>paiement aura lieu, sauf accord contraire, Documents Contre Paiement.</p>  |
| <p>6.6 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.</p>   | <p>6.6 Sauf accord contraire, les éventuels frais ou commissions bancaires qui seraient dus par rapport au paiement, seront à la charge de l'Acheteur.</p>  |
| <p>6.7 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il Contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.</p> | <p>6.7 Si le paiement est retardé par rapport à la date convenue, l'Acheteur sera tenu de payer au Vendeur des intérêts moratoires au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne, majoré de sept points, conformément à l'art. 4 du décret législatif n. 231 du 9 octobre 2002 qui transpose la directive européenne CE 35/2000. Dans le cas d'un retard excédant 30 jours après la date indiquée dans la facture, le Vendeur aura le droit de résilier le Contrat, avec faculté de retenir la partie du prix payée et d'exiger la restitution, aux dépens de l'Acheteur, des produits livrés, outre la réparation des dommages éventuels.</p> |
| <p>6.8 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.</p>  | <p>6.8 L'Acheteur n'est pas autorisé à effectuer des déductions du prix convenu (par exemple en cas de prétendus vices des produits), sauf dans le cas d'accord préalable écrit du Vendeur.</p>   |
| <p>6.9 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.</p>   | <p>6.9 Il est entendu que d'éventuelles réclamations ou contestations ne donnent pas à l'Acheteur le droit de suspendre ou de retarder le paiement des Produits contestés ni d'autant moins le paiement d'autres fournitures.</p>   |

- 6.10 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.
- 7. Garanzia per vizi**
- 7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 4.3. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.
- 7.2 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio
- 6.10 Au cas où le Vendeur aurait des raisons de redouter que l'Acheteur ne puisse pas ou n'ait pas l'intention de payer les Produits à la date convenue, il pourra subordonner la livraison à l'octroi de garanties de paiement appropriées (par exemple sûreté ou garantie bancaire) par l'Acheteur. En outre, le Vendeur pourra, en cas de retards de paiement, modifier unilatéralement les termes d'autres fournitures éventuelles et/ou en suspendre l'exécution jusqu'à l'obtention de garanties de paiement appropriées.
- 7. Garantie pour vices**
- 7.1 Le Vendeur s'engage à remédier à tout défaut de conformité (vice) des Produits tombant sous sa responsabilité, se manifestant dans les vingt quatre mois à partir de la livraison des produits à l'Acheteur, pourvu que le défaut de conformité ait été notifié en temps utile conformément à l'article 4.3. Le Vendeur aura le choix entre la réparation et le remplacement des Produits (ou parts de ceux-ci) étant apparus défectueux.
- 7.2 En plus de la garantie prévue à l'article 7.1, le Vendeur s'engage à remplacer ou à réparer d'éventuels produits s'étant révélés défectueux après leur livraison au consommateur final par rapport auxquels l'Acheteur aurait pris les mesures imposées par l'article 1519-*quater* du code civil italien (ou par une norme équivalente d'un autre Etat membre de l'Union Européenne, basée sur l'article 3 de la directive

1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analogo norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

7.3 Gli obblighi assunti dal Venditore con gli articoli 7.1 e 7.2 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

#### **8 Riserva di proprietà**

E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

#### **9 Forza maggiore**

9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi

européenne 1999/44/CE du 25 mai 1999), à condition que l'Acheteur fasse valoir son droit de regrès au sens de l'art. dell'art. 1519-*quinquies* du code civil italien (ou d'une norme équivalente d'un autre Etat membre de l'Union Européenne, basée sur l'article 4 de la directive européenne 1999/44/CE du 25 mai 1999) dans les quatre ans suivant la livraison des Produits à l'Acheteur et pourvu que le défaut soit imputable à un acte ou à une omission du Vendeur. Le présent article 7.2 n'est applicable que dans le cas où l'Acheteur est domicilié à l'intérieur de l'Union européenne.

7.3 Les obligations du Vendeur sous les articles 7.1 et 7.2 (notamment de réparer ou remplacer les Produits dans les cas et aux conditions y prévues) remplacent toutes garanties ou responsabilités prévues par la loi. Il est partant convenu que, sauf en cas de dol ou faute grave, toute autre responsabilité du Vendeur (soit contractuelle qu'extracontractuelle) causée de quelque façon que ce soit par les Produits fournis (par exemple dommages-intérêts, gain manqué, etc.) est exclue.

#### **8 Réserve de propriété**

Il est convenu que les Produits livrés restent la propriété du Vendeur jusqu'au moment où il reçoit le paiement intégral.

#### **9 Force majeure**

9.1 Chaque partie pourra suspendre l'exécution de ses obligations

contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.

9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.

9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.

**10. Risoluzione delle controversie**  
Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

contractuelles lorsque cette exécution est rendue impossible ou déraisonnablement onéreuse à cause d'un empêchement imprévisible et indépendant de sa volonté comme par exemple, grève, boicottage, lock-out, incendie, guerre (déclarée ou non), guerre civile, émeutes et révolutions, réquisitions, embargo, interruptions d'électricité, retards dans la livraison de composants ou de matières premières.

9.2 La partie qui désire se prévaloir de cette clause doit communiquer immédiatement par écrit à l'autre partie la survenance et la cessation des circonstances de force majeure.

9.3 Si la suspension due à la force majeure devait durer plus de six semaines, chaque partie aura le droit de résilier le présent contrat, moyennant un préavis de 10 jours, communiqué à l'autre partie par écrit.

**10. Résolution des litiges**  
Tout litige découlant du présent contrat ou se rapportant à celui-ci sera résolu conformément au Règlement de Médiation/Arbitrage de Curia Mercatorum.



## CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA/CONDITIONS GENERALES DE VENTE

(da utilizzarsi indipendentemente dalla Parte A: v. Introduzione, § 4)

### **1. Premessa**

- 1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).
- 1.2 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.
- 1.3 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

### **2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

- 2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant, listini prezzi, cataloghi o documenti similari saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal

### **1. Introduction**

- 1.1 Les présentes conditions générales sont applicables lorsqu'elles ont été convenues ou lorsque les parties y ont fait référence. Des dérogations éventuelles ne seront valables que si elles ont été faites par écrit. Dans le contexte des présentes conditions générales le terme "Produits" indique les produits objet du contrat de vente individuel (par la suite dénommé "le Contrat").
- 1.2 Le présent contrat de vente est régi par la Convention des Nations Unies sur les contrats internationaux de vente de marchandises (Vienne 1980) et, pour les questions qui ne sont pas réglées par la convention, par la loi italienne.
- 1.3 Toute référence à des termes commerciaux (par ex. EXW, CIP etc.) sera interprétée comme une référence aux Incoterms de la Chambre de Commerce Internationale, dans le texte en vigueur à la date de la signature du contrat.

### **2. Caractéristiques des Produits - Modifications**

- 2.1 Toute information ou donnée concernant les caractéristiques et/ou les spécifications des Produits contenue dans des dépliant, listes de prix, catalogues et documents similaires, ne sera contraignante que dans la mesure où elle aura formé

- Contratto.
- 2.2 Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.
- 3 Termini di consegna**
- 3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.
- 3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).
- 3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.
- 4 Resa e spedizione - Reclami**
- 4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco
- l'objet d'une référence expresse dans le Contrat.
- 2.2 Le Vendeur se réserve d'apporter aux Produits toute modification qui, sans en altérer les caractéristiques essentielles, serait nécessaire ou opportune.
- 3 Termes de livraison**
- 3.1 Si le Vendeur estime ne pas être en mesure de livrer le Produits à la date de livraison convenue, il informera en temps utile l'Acheteur et indiquera, si possible, la date de livraison envisagée. Il est convenu que si le retard dont le Vendeur est responsable excède les 6 semaines, l'Acheteur pourra mettre fin au contrat, pour les Produits dont la livraison est retardée, en le notifiant par écrit au Vendeur (le cas échéant par fax) avec un préavis de 10 jours.
- 3.2 Le Vendeur ne sera pas responsable d'un retard de livraison du à force majeure (telle qu'elle est définie à l'article 9) ou résultant d'agissements ou d'omissions imputables à l'Acheteur (par exemple défaut de communication des indications nécessaires pour la livraison des Produits).
- 3.3 Sauf fraude ou faute lourde du Vendeur, est exclue toute réparation du préjudice résultant d'une absence de fourniture ou d'une fourniture tardive des Produits.
- 4. Remise et expédition - Réclamations**
- 4.1 Sauf convention contraire, la livraison sera considérée faite Ex-

- Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.
- 4.2 In ogni modo, quali che siano i termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.
- 4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballaggio, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.
- 4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.
- Works (EXW), même s'il est convenu que le transport doit être opéré totalement ou partiellement par le Vendeur.
- 4.2 En tout cas, indépendamment des termes de livraison convenus entre les parties, le risque passera à l'Acheteur au plus tard lorsque le Vendeur remet les Produits au premier transporteur.
- 4.3 Toute réclamation concernant l'emballage, la quantité, le nombre ou les caractéristiques extérieures des Produits (vices apparents) devront être notifiés au Vendeur, moyennant lettre recommandée avec accusé de réception, à peine de déchéance, dans un délai de 15 jours à partir de la date de la réception des Produits. Toute réclamation concernant des défauts ne pouvant pas être découverts moyennant un contrôle diligent à la réception (vices cachés) devront être notifiés au Vendeur, moyennant lettre recommandée avec accusé de réception, à peine de déchéance, dans un délai de 15 jours à partir de la date de la découverte du défaut et en tout cas dans les douze mois suivant la livraison. La réclamation devra spécifier avec précision le défaut rencontré et les Produits concernés.
- 4.4 En outre, dans le cas où l'emballage où les marchandises résulteraient endommagées ou dans le cas de marchandises manquantes, l'Acheteur sera tenu à formuler les réserves appropriées envers le transporteur, selon les formalités prévues pour le mode de transport

5. **Prezzi**  
Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica, essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.
6. **Condizioni di pagamento**
- 6.1 Il pagamento deve essere fatto esclusivamente al Venditore alle condizioni convenute.
- 6.2 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.
- 6.3 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.
- 6.4 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal
- utilisé.
5. **Prix**  
Sauf convention contraire, les prix s'entendent Ex-Works, avec l'emballage usuel dans la branche pour le moyen de transport convenu. Il est entendu que tout autre coût ou charge sera supporté par l'Acheteur.
6. **Conditions de paiement**
- 6.1 Le paiement sera effectué exclusivement au Vendeur aux conditions convenues.
- 6.2 Si le paiement est retardé par rapport à la date convenue, l'Acheteur sera tenu de payer au Vendeur des intérêts moratoires au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne, majoré de sept points, conformément à l'art. 4 du décret législatif n. 231 du 9 octobre 2002 qui transpose la directive européenne CE 35/2000. Dans le cas d'un retard excédant 30 jours après la date indiquée dans la facture, le Vendeur aura le droit de résilier le Contrat, avec faculté de retenir la partie du prix payée et d'exiger la restitution, aux dépens de l'Acheteur, des produits livrés, outre la réparation des dommages éventuels.
- 6.3 Sauf accord contraire, les éventuels frais ou commissions bancaires qui seraient dus par rapport au paiement, seront à la charge de l'Acheteur.
- 6.4 L'Acheteur n'est pas autorisé à effectuer des déductions du prix

- prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.
- 6.5 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.
- 6.6 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.
- 7. Garanzia per vizi**
- 7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 7.2. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.
- 7.2 In aggiunta alla garanzia di cui
- convenuto (par exemple en cas de prétendus vices des produits), sauf dans le cas d'accord préalable écrit du Vendeur.
- 6.5 Il est entendu que d'éventuelles réclamations ou contestations ne donnent pas à l'Acheteur le droit de suspendre ou de retarder le paiement des Produits contestés ni d'autant moins le paiement d'autres fournitures.
- 6.6 Au cas où le Vendeur aurait des raisons de redouter que l'Acheteur ne puisse pas ou n'ait pas l'intention de payer les Produits à la date convenue, il pourra subordonner la livraison à l'octroi de garanties de paiement appropriées (par exemple sûreté ou garantie bancaire) par l'Acheteur. En outre, le Vendeur pourra, en cas de retards de paiement, modifier unilatéralement les termes d'autres fournitures éventuelles et/ou en suspendre l'exécution jusqu'à l'obtention de garanties de paiement appropriées.
- 7. Garantie pour vices**
- 7.1 Le Vendeur s'engage a remédier a tout défaut de conformité (vice) des Produits tombant sous sa responsabilité, se manifestant dans les vingt quatre mois à partir de la livraison des produits à l'Acheteur, pourvu que le défaut de conformité ait été notifié en temps utile conformément à l'article 4.3. Le Vendeur aura le choix entre la réparation et le remplacement des Produits (ou parts de ceux-ci) étant apparus défectueux.
- 7.2 En plus de la garantie prévue à

all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analogo norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analogo norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

7.3 Gli obblighi assunti dal Venditore con gli articoli 7.1 e 7.2 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro

l'article 7.1, le Vendeur s'engage à remplacer ou à réparer d'éventuels produits s'étant révélés défectueux après leur livraison au consommateur final par rapport auxquels l'Acheteur aurait pris les mesures imposées par l'article 1519-*quater* du code civil italien (ou par une norme équivalente d'un autre Etat membre de l'Union Européenne, basée sur l'article 3 de la directive européenne 1999/44/CE du 25 mai 1999), à condition que l'Acheteur fasse valoir son droit de regrès au sens de l'art. dell'art. 1519-*quinquies* du code civil italien (ou d'une norme équivalente d'un autre Etat membre de l'Union Européenne, basée sur l'article 4 de la directive européenne 1999/44/CE du 25 mai 1999) dans les quatre ans suivant la livraison des Produits à l'Acheteur et pourvu que le défaut soit imputable à un acte ou à une omission du Vendeur. Le présent article 7.2 n'est applicable que dans le cas où l'Acheteur est domicilié à l'intérieur de l'Union européenne.

7.3 Les obligations du Vendeur sous les articles 7.1 et 7.2 (notamment de réparer ou remplacer les Produits dans les cas et aux conditions y prévues) remplacent toutes garanties ou responsabilités prévues par la loi. Il est partant convenu que, sauf en cas de dol ou faute grave, toute autre responsabilité du Vendeur (soit contractuelle qu'extracontractuelle) causée de quelque façon que ce soit par les Produits fournis (par exemple dommages-intérêts, gain manqué,

rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

#### **8 Riserva di proprietà**

E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

#### **9 Forza maggiore**

9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.

9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.

9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.

#### **10. Risoluzione delle controversie**

Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via

etc.) est exclue.

#### **8 Réserve de propriété**

Il est convenu que les Produits livrés restent la propriété du Vendeur jusqu'au moment où il reçoit le paiement intégral.

#### **9 Force majeure**

9.1 Chaque partie pourra suspendre l'exécution de ses obligations contractuelles lorsque cette exécution est rendue impossible ou déraisonnablement onéreuse à cause d'un empêchement imprévisible et indépendant de sa volonté comme par exemple, grève, boycottage, lock-out, incendie, guerre (déclarée ou non), guerre civile, émeutes et révolutions, réquisitions, embargo, interruptions d'électricité, retards dans la livraison de composants ou de matières premières.

9.2 La partie qui désire se prévaloir de cette clause doit communiquer immédiatement par écrit à l'autre partie la survenance et la cessation des circonstances de force majeure.

9.3 Si la suspension due à la force majeure devait durer plus de six semaines, chaque partie aura le droit de résilier le présent contrat, moyennant un préavis de 10 jours, communiqué à l'autre partie par écrit.

#### **10. Résolution des litiges**

Tout litige découlant du présent contrat ou se rapportant à celui-ci sera résolu conformément au

definitiva in conformità al  
Regolamento di  
Mediazione/Arbitrato Curia  
Mercatorum.

Règlement de Médiation/Arbitrage  
de Curia Mercatorum.





## CONTRATTO INTERNAZIONALE DI VENDITA/INTERNATIONALER KAUFVERTRAG

<b>PARTE A/TEIL A</b> CONDIZIONI SPECIALI/BESONDERE BEDINGUNGEN
--

<b>A-1</b>	Nome e indirizzo del Venditore/Name und Adresse des Verkäufers ..... (nome/Name) ..... (indirizzo/Adresse) (in seguito denominato "il Venditore"/nachfolgend "Verkäufer" genannt)
------------	--

<b>A-2</b>	Nome e indirizzo del Compratore/ Name and adresse des Käufers ..... (nome/Name) ..... (indirizzo/Adresse) (in seguito denominato "il Compratore"/nachfolgend "Käufer" genannt)
------------	---

<b>A-3</b>	Prodotti, prezzo e data di consegna/Ware, Preis und Lieferdatum	
<i>Descrizione dei prodotti/Beschreibung der Ware</i>		
<i>Se lo spazio è insufficiente usare un allegato</i>		
Prezzo totale/ Gesamter Preis	<i>Valuta/Currency</i>	<i>Ammontare/Betrag</i>
Data consegna/Lieferungsdatum		
<i>Le parti possono indicare una data (ad es. 5 marzo 2005) oppure un periodo di tempo (es. aprile 2004)</i>		

A-4		Termini di resa/Lieferbedingungen (Incoterms 2000)	
<input type="checkbox"/>	EXW	Franco Fabbrica Ab Werk	(luogo convenuto) (benannter Ort)
<input type="checkbox"/>	FCA	Franco Vettore Frei Frachtführer	(luogo convenuto) (benannter Ort)
<input type="checkbox"/>	FOB	Franco a Bordo Frei an Bord	(porto d'imbarco convenuto) (benannter Verschiffun gshafen)
<input type="checkbox"/>	CIF	Costo, Assicurazione e Nolo Kosten, Versicherung, Fracht	(porto di destinazione convenuto) (benannter Bestimmung shafen)
<input type="checkbox"/>	CPT	Trasporto pagato fino a Frachtfrei	(luogo di destinazione convenuto) (benannter Bestimmung sort)
<input type="checkbox"/>	CIP	Trasporto e assic. pagati fino a Frachtfrei versichert	(luogo di destinazione convenuto) (benannter Bestimmung sort)
<input type="checkbox"/>	DDU	Delivered Duty Unpaid Geliefert unverzollt	(luogo di destinazione convenuto) (benannter Bestimmung sort)
<input type="checkbox"/>	Altro/Anderes		

<b>A-5</b> Condizioni di pagamento/Zahlungsbedingungen (art. 6)	
<input type="checkbox"/>	A-5.1 Pagamento posticipato/Nachträgliche Zahlung (art. 6.2) _____ giorni data fattura/Tage Rechnungsdatum <input type="checkbox"/> Con garanzia bancaria/ mit Bankgarantie altro/anderes: <input type="checkbox"/> Senza garanzia bancaria/ohne Bankgarantie
<input type="checkbox"/>	A-5.2 Credito documentario irrevocabile / Unwiderrufliches Akkreditiv (art. 6.4) <input type="checkbox"/> Confermato/bestätigt <input type="checkbox"/> Non confermato/ nicht bestätigt Other/Anderes:
<input type="checkbox"/>	A-5.3 Pagamento anticipato/Vorauszahlung (art. 6.3) Data pagamento/Zahlungsdatum: _____ <input type="checkbox"/> Prezzo totale/Gesamtpreis <input type="checkbox"/> _____ % del prezzo/des Preises
<input type="checkbox"/>	A-5.4 Pagamento contro documenti/Zahlung gegen Dokumente (art. 6.5) <input type="checkbox"/> D/P Documents against payment <input type="checkbox"/> D/A Documents against acceptance
<input type="checkbox"/>	A-5.5 Altro/Anderes

<b>A-6</b> Data e firma delle parti e data/Datum und Unterschrift der Parteien	
<p><b>Il presente contratto di Dieser Kaufvertrag ist von den hier compravendita è disciplinato dalle oben genannten besonderen condizioni speciali riportate qui sopra Bedingungen (soweit die betreffenden (nella misura in cui siano state Punkte eingefüllt sind) und von den in riempite le rispettive caselle) e dalle der Anlage B enthaltenen Allgemeinen condizioni generali riportate qui di Bedingungen geregelt. seguito nella parte B.</b></p>	
_____	_____
(luogo/Ort)	(data/Datum)
<b>Il Venditore/Der Verkäufer</b>	<b>Il Compratore/Der Käufer</b>
_____	_____

<b>PARTE B/TEIL B</b> <b>CONDIZIONI GENERALI/ALLGEMEINE BEDINGUNGEN</b>
--

**1. Premessa**

- 1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).
- 1.2 Le presenti condizioni generali si applicano insieme alle condizioni speciali della parte A (nella misura in cui le rispettive caselle siano state compilate). In caso di contraddizione prevalgono le condizioni speciali.
- 1.3 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.
- 1.4 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

**1. Allgemeines**

- 1.1 Diese Allgemeine Bedingungen sind anwendbar soweit sie von den Parteien vereinbart sind oder auf sie Bezug genommen wird. Eventuelle Abweichungen sind nur wirksam wenn sie schriftlich erfolgen. Im Zusammenhang mit diesen allgemeinen Bedingungen bezieht sich der Ausdruck "Erzeugnisse" auf die Erzeugnisse die Gegenstand des einzelnen Kaufvertrages (hiernach "Vertrag") sind.
- 1.2 Diese Allgemeine Bedingungen sind zusammen mit den in Teil A enthaltenen besonderen Bedingungen anwendbar (soweit die betreffenden Punkte ausgefüllt sind). im Fall eines Widerspruchs, haben die besonderen Bedingungen Vorrang.
- 1.3 Der vorliegende Kaufvertrag unterliegt dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (Wien 1980) und, soweit dieses Übereinkommen für eine Rechtsfrage keine Regelung enthält, italienischem Recht.
- 1.4 Irgendwelche Verweisung auf «trade terms» (wie z.B. EXW, CIP usw.) versteht sich als Bezugnahme auf die Incoterms der Internationalen Handelskammer in der jeweils bei Vertragsschluß gültigen Textfassung.

## **2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

- 2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant, listini prezzi, cataloghi o documenti similari saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal Contratto.
- 2.2 Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.

## **3. Termini di consegna**

- 3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.
- 3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indica-

## **2. Eigenschaften der Erzeugnisse - Änderungen**

- 2.1 Alle Angaben oder Daten über die Eigenschaften und/oder Spezifikationen der Erzeugnisse in Prospekten, Preislisten, Katalogen oder ähnlichen Dokumenten sind nur verbindlich soweit auf diese Angaben ausdrücklich im Vertrag hingewiesen wird.
- 2.2 Der Verkäufer behält sich das Recht vor solche Änderungen an den Erzeugnissen vorzunehmen die, ohne ihre wesentliche Eigenschaften zu modifizieren, notwendig oder angemessen erscheinen.

## **3. Liefertermine**

- 3.1 Wenn der Verkäufer vorsieht, daß er die Erzeugnisse nicht am vereinbarten Lieferdatum liefern kann, ist er verpflichtet, dies dem Käufer unverzüglich schriftlich anzuzeigen und - soweit dies möglich ist - das voraussichtliche Lieferdatum mitzuteilen. Überschreitet die vom Verkäufer zu vertretende Verspätung sechs Wochen, ist der Käufer berechtigt, den Vertrag bezüglich der Erzeugnisse, deren Lieferung verspätet ist, mit einer Frist von 10 Tagen aufzulösen; die entsprechende Erklärung hat dem Verkäufer gegenüber schriftlich (auch per Telefax) zu erfolgen.
- 3.2 Eine etwaige Verspätung, die auf höherer Gewalt (wie in Art. 9 definiert) oder auf Handlungen oder Unterlassungen des Käufers beruht (z.B. die fehlende Mitteilung von Angaben, welche zur Lieferung der

- zioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).
- 3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.
- 3.4 Nel caso di prodotti non standard, il Venditore inizierà la produzione solo dopo aver ricevuto la garanzia bancaria (ove si applichi l'art. 6.2), il pagamento anticipato (ove si applichi l'art. 6.3) o la notifica del credito documentario (ove si applichi l'art. 6.4).
- 4 Resa e spedizione - Reclami**
- 4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.
- 4.2 In ogni modo, quali che siano i termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.
- 4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti.
- Produkte erforderlich sind), ist nicht vom Verkäufer zu vertreten.
- 3.3 Außer im Falle von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Verkäufers ist jeglicher weiterer Schadenersatz wegen ausgebliebener oder verspäteter Lieferung der Erzeugnisse ausgeschlossen.
- 3.4 Was nicht-standard Erzeugnisse betrifft, wird der Verkäufer deren Herstellung nur beginnen nachdem er die Bankgarantie (soweit Art. 6.2 anwendbar ist), die Vorauszahlung (soweit Art. 6.3 anwendbar ist), erhalten hat, oder ihm das Akkreditiv zur Verfügung gestellt wurde (soweit Art. 6.4 anwendbar ist).
- 4 Lieferung und Transport - Beanstandungen**
- 4.1 Vorbehaltlich anderweitiger Vereinbarung versteht sich die Lieferung der Ware Ex-Works (EXW); dies gilt auch, wenn vereinbart ist, daß der Verkäufer den Transport oder einen Teil desselben zu besorgen hat.
- 4.2 In jedem Fall gehen die Gefahren - unabhängig von den zwischen den Parteien vereinbarten Lieferbedingungen - spätestens im Zeitpunkt der Übergabe an den ersten Beförderer auf den Käufer über.
- 4.3 Etwaige Beanstandungen, die sich auf den Zustand der Verpackung, die Menge, die Zahl oder die äußeren Eigenschaften der Erzeugnisse (erkennbare Mängel) beziehen, müssen dem Verkäufer binnen einer Ausschlußfrist von 15 Tagen ab Erhalt der Erzeugnisse mittels

Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.

4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.

#### **5. Prezzi**

Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica (EXW), essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.

#### **6. Condizioni di pagamento**

6.1 Ove le parti non abbiano specificato le condizioni di pagamento (riempiendo la casella A-5 o altrimenti), il pagamento dovrà essere effettuato come indicato al successivo art. 6.2.

Einschreiben mit Rückschein angezeigt werden. Mängel, die bei einer sorgfältigen Überprüfung der Ware bei Erhalt nicht zu erkennen sind (verborgene Mängel), müssen dem Verkäufer binnen einer Ausschlußfrist von 15 Tagen ab Entdeckung des Mangels mittels Einschreiben mit Rückschein angezeigt werden; nach Ablauf von zwölf Monaten ab Lieferung der Ware ist die Rüge jedoch ausgeschlossen. Die Beanstandung muß genau den Mangel und die betreffenden Erzeugnisse spezifizieren.

4.4 Ferner, wenn die Erzeugnisse oder deren Verpackung beschädigt sind, oder wenn Erzeugnisse fehlen, ist der Käufer verpflichtet gegenüber den Beförderer die notwendigen Vorbehalte zu formulieren, gemäß den Forderungen die für die betreffende Transportweise vorgesehen sind.

#### **5. Preise**

Vorbehaltlich anderweitiger Vereinbarung verstehen sich die Preise Ex-Works (EXW), einschließlich der handelsüblichen Verpackung für das vereinbarte Transportmittel. Alle weitere Kosten oder Lasten sind vom Käufer zu tragen.

#### **6. Zahlungsbedingungen**

6.1 Wenn die Parteien keine Zahlungsbedingungen spezifiziert haben (dadurch daß sie Punkt A-5 eingefüllt haben oder auf andere Weise), hat die Zahlung gemäß Art. 6.2 zu erfolgen.



- 6.2 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento posticipato, questo dovrà essere effettuato, in assenza di diversa specificazione, entro 60 gg. data fattura, mediante bonifico bancario. Si considera effettuato il pagamento quando la somma entra nella disponibilità del Venditore presso la sua banca in Italia. Ove sia stato previsto che il pagamento debba essere accompagnato da una garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione almeno 60 giorni prima della data di consegna, una garanzia bancaria a prima domanda, emessa conformemente alle Norme Uniformi per le Garanzie a Domanda della CCI da primaria banca italiana e pagabile contro semplice dichiarazione del Venditore di non aver ricevuto il pagamento entro i termini pattuiti.
- 6.2 Haben sich die Parteien auf eine nachträgliche Zahlung verständigt, hat diese, in Ermangelung weiterer vereinbarter Einzelheiten, binnen 60 Tagen nach Rechnungsdatum durch Banküberweisung zu erfolgen. Die Zahlung gilt als geleistet, sobald der Verkäufer bei seiner Bank in Italien über den Betrag verfügen kann. Ist vereinbart worden, daß die Zahlung zusammen mit einer Banksicherheit zu erfolgen hat, hat der Käufer eine Bankgarantie auf erstes Anfordern mindestens 30 Tage vor dem Lieferzeitpunkt zur Verfügung zu stellen. Diese Banksicherheit muß gemäß den einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien der Internationalen Handelskammer, von einer italienischen Großbank ausgegeben werden und zahlbar sein auf einfache Erklärung des Verkäufers, daß er keine Zahlung innerhalb der vereinbarten Fristen erhalten hat.
- 6.3 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento anticipato senza ulteriori indicazioni, si presume che il pagamento anticipato si riferisca all'intero prezzo. Salvo diverso accordo, il pagamento anticipato dovrà essere accreditato sul conto del Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta.
- 6.3 Haben sich die Parteien auf eine Vorauszahlung verständigt, ohne weitere Angaben, ist es zu vermuten daß die Vorauszahlung sich auf den ganzen Preis bezieht. Mangels anderweitiger Vereinbarung muß die Vorauszahlung mindestens 60 Tage vor dem vereinbarten Liefertermin auf das Bankkonto des Verkäufers überwiesen werden.
- 6.4 Ove le parti abbiano pattuito il pagamento mediante credito documentario, il Compratore dovrà, salvo diverso accordo, curare che un credito documentario irrevocabile, emesso
- 6.4 Wenn die Parteien Zahlung mittels Akkreditiv vereinbart haben, hat der Käufer, wenn keine anderweitige Vereinbarung getroffen wurde, ein unwiderrufliches Akkreditiv, das gemäß den Einheitlichen Richtlinien

- conformemente alle Norme ed Usi uniformi della CCI relativi ai Crediti Documentari (Pubblicazione n. 500), venga notificato al Venditore almeno 60 giorni prima della data di consegna convenuta. Salvo diverso accordo, il credito documentario dovrà essere confermato da una banca Italiana gradita al Venditore ed essere pagabile a vista.
- 6.5 Ove le parti abbiano convenuto il pagamento contro documenti, il pagamento avverrà, salvo diverso accordo, Documenti Contro Pagamento.
- 6.6 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.
- 6.7 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del
- und Gebräuchen für Dokumenten Akkreditive der Internationalen Handelskammer (Publikation n. 500) ausgestellt sein muß, mindestens 30 Tage vor der vereinbarten Lieferzeit zu Verfügung zu stellen. Mangels anders lautender Vereinbarung, muß der Akkreditiv von einer vom Verkäufer gebilligten italienischen Großbank bestätigt werden und auf Vorlage zahlbar sein.
- 6.5 Wenn die Parteien Zahlung gegen Dokumente (documentary collection) vereinbart haben, wird die Zahlung, soweit nichts anderes vereinbart ist, Dokumente gegen Zahlung erfolgen.
- 6.6 Mangels anders lautender Vereinbarung, sind eventuelle, sich auf die Zahlung beziehenden, Bankkosten oder Provisionen auf Lasten des Käufers.
- 6.7 Erfolgt die Zahlung nicht bis zum vereinbarten Datum, ist der Käufer dem Verkäufer ab diesem Zeitpunkt zur Zahlung des von der Europäischen Zentralbank auf ihre Hauptrefinanzierungsoperationen angewendeten Zinssatzes zuzüglich 7 Prozentpunkten, gemäß art. 4 des Dekrets n. 231 vom 9 Oktober 2002, das die europäische Richtlinie CE 35/2000 umsetzt, verpflichtet. Sollte der Zahlungsverzug 30 Tage vom Datum der Rechnung überschreiten, hat der Verkäufer das Recht den Vertrag aufzulösen und ist berechtigt den schon bezahlten Teil des Preises zu behalten, die Rückgabe der gelieferten Erzeugnisse auf Kosten und Lasten des Verkäufers zu

- Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.
- 6.8 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.
- 6.9 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.
- 6.10 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.
- 7. Garanzia per vizi**
- 7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro 24 mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di
- verlangen, einschließlich des eventuellen Schadenersatzes.
- 6.8 Der Käufer ist nicht ermächtigt, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verkäufers, Nachlässe vom vereinbarten Preis zu machen (zum Beispiel im Falle von behaupteten Mängeln der Erzeugnisse).
- 6.9 Es ist vereinbart daß etwaige Beanstandungen oder Rügen den Käufer nicht berechtigen die Zahlungen für die beanstandeten Produkte auszusetzen oder zu verzögern. Dies gilt erst recht für die Zahlungen bezüglich anderer Lieferungen.
- 6.10 Soweit für den Verkäufer Anlaß zur Befürchtung besteht, daß der Käufer seiner Zahlungspflicht zum vereinbarten Datum nicht nachkommen können oder wollen, kann der Verkäufer die Lieferung der Erzeugnisse von der Leistung einer angemessenen Sicherheit für die Zahlung (z.B. Bürgschaft oder Bankgarantie) abhängig machen. Ferner hat der Verkäufer, im Falle von Zahlungsverzögerungen, das Recht einseitig die Bedingungen anderer Lieferungen zu ändern und/oder deren Erfüllung bis zur Erhaltung angemessener Zahlungssicherheiten aufzusetzen.
- 7. Gewährleistung**
- 7.1 Der Verkäufer verpflichtet sich zur Beseitigung aller von ihm zu vertretenden Vertragswidrigkeiten (Mängel) der Erzeugnisse, die innerhalb von 24 Monaten nach der Lieferung der Erzeugnisse an den

conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 7.2. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.

7.2 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

Käufer auftreten, sofern eine fristgerechte Rüge gemäß Art. 7.2 erfolgt ist. In diesem Fall kann der Verkäufer wählen ob er die Erzeugnisse die Mängel aufweisen (oder Teile davon) ersetzt oder repariert.

7.2 Zusätzlich der in Artikel 7.1 vorgesehenen Gewährleistung, verpflichtet sich der Verkäufer eventuelle Erzeugnisse zu ersetzen oder zu reparieren die nach ihrer Lieferung and den Endverbraucher Mängel aufgewiesen haben und für welche del Käufer die in Artikel 1519-*quater* des italienischen Zivilgesetzbuches (oder einer ähnlichen, auf Art. 3 der europäischen Richtlinie 1999/44/CE vom 25 Mei 1999 gestützten Norm eines anderen Staates der Europäischen Union) vorgesehenen Maßnahmen getroffen hat, vorausgesetzt daß der Käufer sein Regreßrecht gemäß Art. 1519-*quinquies* (oder einer ähnlichen, auf Art. 4 der europäischen Richtlinie 1999/44/CE vom 25 Mei 1999 gestützten Norm eines anderen Staates der Europäischen Union) innerhalb 4 Jahren nach der Lieferung der Erzeugnisse and den Käufer geltend macht und vorausgesetzt daß der Mangel nich auf Handlungen oder Unterlassungen des Käufers zurechenbar ist. Art. 7.2 ist nur anwendbar wenn der Käufer innerhalb der europäischen Union seinen Wohnsitz hat.

7.3 Gli obblighi assunti dal Venditore 7.3 Die vorgenannten, in Art. 7.1 und

con gli articoli 7.1 e 7.2 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

#### **8 Riserva di proprietà**

E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.

#### **9 Forza maggiore**

9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.

9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per

7.2 vorgesehenen, Pflichten des Verkäufers (nämlich die Erzeugnisse, gemäß den in diesen Artikeln vorgesehenen Bedingungen zu ersetzen oder zu reparieren) ersetzen die gesetzlichen Gewährleistungs- und Haftungsansprüche und schließen irgendetwelche weitere Verantwortlichkeit des Verkäufers (vertraglicher sowie außervertraglicher Art), die im Zusammenhang mit den gelieferten Produkten entstehen könnte (z.B. Schadensersatz, Verdienstausfall usw.), aus.

#### **8. Eigentumsvorbehalt**

Bis zum Empfang des gesamten Kaufpreises behält sich der Verkäufer das Eigentum an den gelieferten Erzeugnissen vor.

#### **9 Höhere Gewalt**

9.1 Jede Partei ist berechtigt, die Erfüllung ihrer vertraglichen Pflichten auszusetzen, wenn ihre Erfüllung durch ein unvorhersehbares, vom Willen der betreffenden Partei unabhängiges Hindernis unmöglich oder unverhältnismäßig erschwert wird - so z.B. Streik, Boykott, Aussperrung, Brand, Krieg (erklärter und nicht erklärter), Bürgerkrieg, Aufstände und Revolutionen, Requisitionsmaßnahmen, Embargo, Unterbrechungen der Energiezufuhr, Verspätungen bei der Zulieferung von Komponenten und Rohstoffen.

9.2 Die Partei die von dieser Klausel gebrauch machen will, muß unmittelbar schriftlich der anderen

iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.

- 9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.

#### **10. Risoluzione delle controversie**

Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

Partei das Eintreten und die Beendigung der Umstände der höherer Gewalt mitteilen.

- 9.3 Soweit die Aussetzung der Vertragserfüllung auf Grund höherer Gewalt länger als sechs Wochen andauert, ist jede Seite berechtigt, den betreffenden Vertrag mit einer Frist von 10 Tagen aufzulösen; die entsprechende Erklärung hat der anderen Partei gegenüber schriftlich zu erfolgen.

#### **10. Streitigkeiten**

Alle Streitigkeiten, die sich aus dem gegenwärtigen Vertrag ergeben oder im Zusammenhang damit stehen, werden nach der Vermittlungs- und Schiedsgerichtsordnung der Curia Mercatorum beigelegt.

## **CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA/ALLGEMEINE VERKAUFSBEDINGUNGEN**

**(da utilizzarsi indipendentemente dalla Parte A: v. Introduzione, § 4)**

### **1. Premessa**

1.1 Le presenti condizioni generali si applicano quando le stesse sono state pattuite o richiamate dalle parti. Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto. Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del singolo contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).

1.2 Il presente Contratto di vendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Vienna 1980) e, per le questioni non coperte da tale convenzione, dalla legge italiana.

1.3 Qualsiasi riferimento a termini commerciali (come EXW, CIP ecc.) è da intendersi come richiamo agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.

### **2. Caratteristiche dei prodotti - Modifiche**

2.1 Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in dépliant, listini prezzi, cataloghi o documenti

### **1. Allgemeines**

1.1 Diese Allgemeine Bedingungen sind anwendbar soweit sie von den Parteien vereinbart sind oder auf sie Bezug genommen wird. Eventuelle Abweichungen sind nur wirksam wenn sie schriftlich erfolgen. Im Zusammenhang mit diesen allgemeinen Bedingungen bezieht sich der Ausdruck "Erzeugnisse" auf die Erzeugnisse die Gegenstand des einzelnen Kaufvertrages (hiernach "Vertrag") sind.

1.2 Der vorliegende Kaufvertrag unterliegt dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (Wien 1980) und, soweit dieses Übereinkommen für eine Rechtsfrage keine Regelung enthält, italienischem Recht.

1.3 Irgendwelche Verweisung auf «trade terms» (wie z.B. EXW, CIP usw.) versteht sich als Bezugnahme auf die Incoterms der Internationalen Handelskammer in der jeweils bei Vertragsschluß gültigen Textfassung.

### **2. Eigenschaften der Erzeugnisse - Änderungen**

2.1 Alle Angaben oder Daten über die Eigenschaften und/oder Spezifikationen der Erzeugnisse in Prospekten, Preislisten, Katalogen

- similari saranno vincolanti solo nella misura in cui tali dati siano stati espressamente richiamati dal Contratto.
- 2.2 Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.
- 3 Termini di consegna**
- 3.1 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax) al Venditore.
- 3.2 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).
- 3.3 Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata
- oder ähnlichen Dokumenten sind nur verbindlich soweit auf diese Angaben ausdrücklich im Vertrag hingewiesen wird.
- 2.2 Der Verkäufer behält sich das Recht vor solche Änderungen an den Erzeugnissen vorzunehmen die, ohne ihre wesentliche Eigenschaften zu modifizieren, notwendig oder angemessen erscheinen.
- 3 Liefertermine**
- 3.1 Wenn der Verkäufer vorsieht, daß er die Erzeugnisse nicht am vereinbarten Lieferdatum liefern kann, ist er verpflichtet, dies dem Käufer unverzüglich schriftlich anzuzeigen und - soweit dies möglich ist - das voraussichtliche Lieferdatum mitzuteilen. Überschreitet die vom Verkäufer zu vertretende Verspätung sechs Wochen, ist der Käufer berechtigt, den Vertrag bezüglich der Erzeugnisse, deren Lieferung verspätet ist, mit einer Frist von 10 Tagen aufzulösen; die entsprechende Erklärung hat dem Verkäufer gegenüber schriftlich (auch per Telefax) zu erfolgen.
- 3.2 Eine etwaige Verspätung, die auf höherer Gewalt (wie in Art. 9 definiert) oder auf Handlungen oder Unterlassungen des Käufers beruht (z.B. die fehlende Mitteilung von Angaben, welche zur Lieferung der Produkte erforderlich sind), ist nicht vom Verkäufer zu vertreten.
- 3.3 Außer im Falle von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Verkäufers ist jeglicher weiterer Schadenersatz wegen ausgebliebener oder



consegna dei Prodotti.

#### **4 Resa e spedizione - Reclami**

4.1 Salvo patto contrario, la fornitura della merce d'intende Franco Fabbrica (EXW) e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.

4.2 In ogni modo, quali che siano i termini di resa pattuiti dalle parti, i rischi passano al Compratore al più tardi con la consegna al primo trasportatore.

4.3 Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 15 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre dodici mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.

verspäteter Lieferung der Erzeugnisse ausgeschlossen.

#### **4 Lieferung und Transport - Beanstandungen**

4.1 Vorbehaltlich anderweitiger Vereinbarung versteht sich die Lieferung der Ware Ex-Works (EXW); dies gilt auch, wenn vereinbart ist, daß der Verkäufer den Transport oder einen Teil desselben zu besorgen hat.

4.2 In jedem Fall gehen die Gefahren - unabhängig von den zwischen den Parteien vereinbarten Lieferbedingungen - spätestens im Zeitpunkt der Übergabe an den ersten Beförderer auf den Käufer über.

4.3 Etwaige Beanstandungen, die sich auf den Zustand der Verpackung, die Menge, die Zahl oder die äußeren Eigenschaften der Erzeugnisse (erkennbare Mängel) beziehen, müssen dem Verkäufer binnen einer Ausschlußfrist von 15 Tagen ab Erhalt der Erzeugnisse mittels Einschreiben mit Rückschein angezeigt werden. Mängel, die bei einer sorgfältigen Überprüfung der Ware bei Erhalt nicht zu erkennen sind (verborgene Mängel), müssen dem Verkäufer binnen einer Ausschlußfrist von 15 Tagen ab Entdeckung des Mangels mittels Einschreiben mit Rückschein angezeigt werden; nach Ablauf von zwölf Monaten ab Lieferung der Ware ist die Rüge jedoch ausgeschlossen. Die Beanstandung muß genau den Mangel und die betreffenden Erzeugnisse spezifizieren.

- 4.4 Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del trasportatore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.
- 5. Prezzi**  
Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa franco fabbrica, essendo inteso che qualsiasi altra spesa o onere sarà a carico del Compratore.
- 6 Condizioni di pagamento**
- 6.1 Il pagamento deve essere fatto esclusivamente al Venditore alle condizioni convenute.
- 6.2 In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto leg. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei
- 4.4 Ferner, wenn die Erzeugnisse oder deren Verpackung beschädigt sind, oder wenn Erzeugnisse fehlen, ist der Käufer verpflichtet gegenüber den Beförderer die notwendigen Vorbehalte zu formulieren, gemäß den Forderungen die für die betreffende Transportweise vorgesehen sind.
- 5. Preise**  
Vorbehaltlich anderweitiger Vereinbarung verstehen sich die Preise Ex-Works (EXW), einschließlich der handelsüblichen Verpackung für das vereinbarte Transportmittel. Alle weitere Kosten oder Lasten sind vom Käufer zu tragen.
- 6 Zahlungsbedingungen**
- 6.1 Die Zahlung muß ausschließlich gegenüber dem Verkäufer, gemäß den vereinbarten Bedingungen, erfolgen.
- 6.2 Erfolgt die Zahlung nicht bis zum vereinbarten Datum, ist der Käufer dem Verkäufer ab diesem Zeitpunkt zur Zahlung des von der Europäischen Zentralbank auf ihre Hauptrefinanzierungsoperationen angewendeten Zinssatzes zuzüglich 7 Prozentpunkten, gemäß art. 4 des Dekrets n. 231 vom 9 Oktober 2002, das die europäische Richtlinie CE 35/2000 umsetzt, verpflichtet. Sollte der Zahlungsverzug 30 Tage vom Datum der Rechnung überschreiten, hat der Verkäufer das Recht den Vertrag aufzulösen und ist berechtigt den schon bezahlten Teil des Preises zu behalten, die Rückgabe der gelieferten Erzeugnisse auf Kosten

- prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.
- 6.3 Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.
- 6.4 Il Compratore non è autorizzato ad effettuare alcuna deduzione dal prezzo pattuito (ad es. in caso di pretesi difetti dei Prodotti), se non previo accordo scritto con il Venditore.
- 6.5 E' inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.
- 6.6 Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non possa o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.
- und Lasten des Verkäufers zu verlangen, einschließlich des eventuellen Schadenersatzes.
- 6.3 Mangels anders lautender Vereinbarung, sind eventuelle, sich auf die Zahlung beziehenden, Bankkosten oder Provisionen auf Lasten des Käufers.
- 6.4 Der Käufer ist nicht ermächtigt, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verkäufers, Nachlässe vom vereinbarten Preis zu machen (zum Beispiel im Falle von behaupteten Mängeln der Erzeugnisse).
- 6.5 Es ist vereinbart daß etwaige Beanstandungen oder Rügen den Käufer nicht berechtigen die Zahlungen für die beanstandeten Produkte auszusetzen oder zu verzögern. Dies gilt erst recht für die Zahlungen bezüglich anderer Lieferungen.
- 6.6 Soweit für den Verkäufer Anlaß zur Befürchtung besteht, daß der Käufer seiner Zahlungspflicht zum vereinbarten Datum nicht werden nachkommen können oder wollen, kann der Verkäufer die Lieferung der Erzeugnisse von der Leistung einer angemessenen Sicherheit für die Zahlung (z.B. Bürgschaft oder Bankgarantie) abhängig machen. Ferner hat der Verkäufer, im Falle von Zahlungsverzögerungen, das Recht einseitig die Bedingungen anderer Lieferungen zu ändern und/oder deren Erfüllung bis zur Erhaltung angemessener Zahlungssicherheiten aufzusetzen.

## **7. Garanzia per vizi**

7.1 Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità (vizio) dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro 24 mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli si stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 7.2. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o riparazione dei Prodotti (o parti di essi) risultati difettosi.

7.2 In aggiunta alla garanzia di cui all'art. 7.1, il Venditore si impegna a sostituire o riparare eventuali Prodotti risultati difettosi dopo la loro consegna al consumatore finale in relazione ai quali il Compratore abbia preso le misure imposte dall'art. 1519-*quater* c.c. (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 3 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999), a condizione che il Compratore faccia valere il diritto di regresso ai sensi dell'art. 1519-*quinquies* (o di analoga norma di altro Stato membro dell'Unione Europea, basata sull'art. 4 della direttiva europea 1999/44/CE del 25 maggio 1999) non oltre quattro anni dalla consegna dei Prodotti al Compratore e semprechè il difetto sia imputabile ad una azione od omissione del Venditore. Il presente articolo 7.2 si applica solo nel caso in cui il Compratore sia domiciliato all'interno dell'Unione europea.

## **7. Gewährleistung**

7.1 Der Verkäufer verpflichtet sich zur Beseitigung aller von ihm zu vertretenden Vertragswidrigkeiten (Mängel) der Erzeugnisse, die innerhalb von 24 Monaten nach der Lieferung der Erzeugnisse an den Käufer auftreten, sofern eine fristgerechte Rüge gemäß Art. 7.2 erfolgt ist. In diesem Fall kann der Verkäufer wählen ob er die Erzeugnisse die Mängel aufweisen (oder Teile davon) ersetzt oder repariert.

7.3 Zusätzlich der in Artikel 7.1 vorgesehenen Gewährleistung, verpflichtet sich der Verkäufer eventuelle Erzeugnisse zu ersetzen oder zu reparieren die nach ihrer Lieferung and den Endverbraucher Mängel aufgewiesen haben und für welche del Käufer die in Artikel 1519-*quater* des italienischen Zivilgesetzbuches (oder einer ähnlichen, auf Art. 3 der europäischen Richtlinie 1999/44/CE vom 25 Mei 1999 gestützten Norm eines anderen Staates der Europäischen Union) vorgesehenen Maßnahmen getroffen hat, vorausgesetzt daß der Käufer sein Regreßrecht gemäß Art. 1519-*quinquies* (oder einer ähnlichen, auf Art. 4 der europäischen Richtlinie 1999/44/CE vom 25 Mei 1999 gestützten Norm eines anderen Staates der Europäischen Union) innerhalb 4 Jahren nach der Lieferung der Erzeugnisse and den Käufer geltend macht und vorausgesetzt daß der Mangel nich

- 7.4 Gli obblighi assunti dal Venditore con gli articoli 7.1 e 7.3 (di riparare o sostituire i Prodotti nelle ipotesi ed alle condizioni ivi stabilite) sono assorbenti e sostitutivi delle garanzie o responsabilità previste per legge. Si conviene pertanto che è espressamente esclusa, salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).
- 8 Riserva di proprietà**  
E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.
- 9 Forza maggiore**  
9.1 Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella
- auf Handlungen oder Unterlassungen des Käufers zurechenbar ist. Art. 7.2 ist nur anwendbar wenn der Käufer innerhalb der europäischen Union seinen Wohnsitz hat.
- 7.4 Die vorgenannten, in Art. 7.1 und 7.2 vorgesehenen, Pflichten des Verkäufers (nämlich die Erzeugnisse, gemäß den in diesen Artikeln vorgesehenen Bedingungen zu ersetzen oder zu reparieren) ersetzen die gesetzlichen Gewährleistungs- und Haftungsansprüche und schließen irgendetwelche weitere Verantwortlichkeit des Verkäufers (vertraglicher sowie außervertraglicher Art), die im Zusammenhang mit den gelieferten Produkten entstehen könnte (z.B. Schadensersatz, Verdienstaustausch usw.), aus.
- 8 Eigentumsvorbehalt**  
Bis zum Empfang des gesamten Kaufpreises behält sich der Verkäufer das Eigentum an den gelieferten Erzeugnissen vor.
- 9 Höhere Gewalt**  
9.1 Jede Partei ist berechtigt, die Erfüllung ihrer vertraglichen Pflichten auszusetzen, wenn ihre Erfüllung durch ein unvorhersehbares, vom Willen der betreffenden Partei unabhängiges Hindernis unmöglich oder unverhältnismäßig erschwert wird - so z.B. Streik, Boykott, Aussperrung, Brand, Krieg (erklärter und nicht erklärter), Bürgerkrieg, Aufstände und Revolutionen, Requisitions-

consegna di componenti o materie prime.

9.2 La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.

9.3 Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto.

#### **10. Risoluzione delle controversie**

Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.

maßnahmen, Embargo, Unterbrechungen der Energiezufuhr, Verspätungen bei der Zulieferung von Komponenten und Rohstoffen.

9.2 Die Partei die von dieser Klausel gebrauch machen will, muß unmittelbar schriftlich der anderen Partei das Eintreten und die Beendigung der Umstände der höherer Gewalt mitteilen.

9.3 Soweit die Aussetzung der Vertragserfüllung auf Grund höherer Gewalt länger als sechs Wochen andauert, ist jede Seite berechtigt, den betreffenden Vertrag mit einer Frist von 10 Tagen aufzulösen; die entsprechende Erklärung hat der anderen Partei gegenüber schriftlich zu erfolgen.

#### **10. Streitigkeiten**

Alle Streitigkeiten, die sich aus dem gegenwärtigen Vertrag ergeben oder im Zusammenhang damit stehen, werden nach der Vermittlungs- und Schiedsgerichtsordnung der Curia Mercatorum beigelegt.



### **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”***