



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

tra

- XXXX, con sede in, Italia, in persona del suo legale rappresentante, Sig., da qui in avanti definita la "Preponente";

e

- la ditta, con sede in in persona del suo legale rappresentante, Sig., da qui in avanti definita "Agente";

premesso che

- la Preponente è azienda che produce ed intende avvalersi di un agente, al fine della promozione e della vendita dei propri prodotti, come meglio elencati in allegato "A", di qui in poi indicati semplicemente come "Prodotti";

- la Preponente è interessata a costituire un rapporto di agenzia commerciale con l'Agente e l'Agente è interessato a promuovere e vendere i Prodotti della Preponente relativamente al territorio di, nel prosieguo denominato semplicemente "Territorio";

- le Premesse e gli Allegati formano parte integrante ed essenziale del presente contratto;

convengono e stipulano quanto segue:

ART. 1

NATURA E OGGETTO DEL CONTRATTO - ESCLUSIVA

1.1 Contratto senza rappresentanza. Il presente contratto ha natura di contratto di agenzia commerciale, senza rappresentanza della Preponente e con patto di esclusiva a carico di entrambe le parti.

1.2 Promozione delle vendite. L'Agente si obbliga, dietro provvigione, a promuovere stabilmente la vendita dei Prodotti per conto e nell'interesse della Preponente, ma le vendite non potranno considerarsi concluse e perfezionate senza l'approvazione della Preponente.

1.3 Variazione dell'elenco dei prodotti. In relazione alle condizioni di mercato, a scelte di politica commerciale ovvero a particolari esigenze aziendali della Preponente, la stessa si riserva in qualsiasi momento di apportare qualsiasi variazione all'elenco dei Prodotti, ivi compresa la modifica, sostituzione o soppressione dei Prodotti.

In caso di modifica di tale elenco, la Preponente si riserva il diritto di fissare tassi di provvigione diversi da quelli del presente contratto.

1.4 Collaborazione con la Preponente e con i clienti. L'Agente ha l'obbligo di prestare la massima collaborazione possibile ai funzionari della Preponente che si trovassero ad operare nel Territorio, senza con ciò poter vantare diritti o speciali compensi.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel . +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel . +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

L'Agente si impegna a fornire su richiesta dei clienti agli stessi ogni indicazione sui termini di vendita e di pagamento, nonché a informare la Preponente sugli sviluppi ed evoluzioni del mercato e sulle leggi in vigore nel Territorio.

L'Agente è tenuto a fornire alla Preponente tutte le informazioni utili per la conclusione degli affari di cui verrà a conoscenza anche indipendentemente dagli adempimenti.

1.5 Fatturazione. La fatturazione sarà effettuata direttamente dalla Preponente, che provvederà anche direttamente agli incassi, salvo che l'Agente sia previamente autorizzato per iscritto, di volta in volta, ad accettare pagamenti per conto della Preponente.

1.6 Provvedimenti a tutela della Preponente. In ogni caso, nell'eventualità di controversie legali per il pagamento, l'Agente è autorizzato e obbligato a prendere tutti i provvedimenti non dilazionabili, necessari per la salvaguardia degli interessi della Preponente, in particolare per evitare perdite.

L'Agente si deve attivare per il recupero del credito spettante alla Preponente.

E' espressamente esclusa la possibilità di compensazione con pretesi o reali crediti dell'Agente verso la Preponente.

1.7 Esclusiva. E' fatto divieto all'Agente di esercitare direttamente o indirettamente, in proprio od in società o per conto di terzi, sia nel Territorio sia fuori dal Territorio, l'attività di agente per altri preponenti e la produzione e commercio dei Prodotti o di prodotti similari od in concorrenza a quella che forma oggetto del presente contratto. Ugualmente la Preponente non può avvalersi di altri agenti nello stesso territorio.

1.8 Violazione della esclusiva. In caso di violazione, anche parziale, dell'obbligo di esclusiva assunto dall'Agente a norma della precedente clausola n. 1.7, la Preponente sarà legittimata a recedere immediatamente, senza alcun obbligo di preavviso, dal contratto di agenzia, salvo il risarcimento dei danni subiti.

1.9 Prodotti non concorrenti. L'Agente è libero di promuovere prodotti non concorrenti, a condizione che ne informi in anticipo la Preponente e semprechè tale attività non pregiudichi gli obblighi assunti con il presente contratto.

1.10 Visita del Territorio. L'Agente si impegna a svolgere un numero adeguato di viaggi nel Territorio durante il termine annuale di vigenza del contratto (salvo cause di forza maggiore).

ART. 2 AMBITO TERRITORIALE

2.1 Attività nel Territorio. L'Agente dovrà svolgere la sua attività esclusivamente nel Territorio di

2.2 Modifica del Territorio. La Preponente potrà modificare in qualsiasi momento il Territorio in relazione alle condizioni di mercato, alla politica commerciale e alla migliore distribuzione delle aree.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

2.3 Attività al di fuori del Territorio. Per nessuna ragione l'Agente potrà svolgere attività al di fuori del Territorio, salvo approvazione della Preponente; qualora ciò avvenga ugualmente, la Preponente si riserva la facoltà di risolvere il presente contratto.

2.4 Elenco dei clienti. I clienti sono indicati all'allegato "B".

ART. 3

DURATA DEL RAPPORTO E PREAVVISO

3.1 Durata e disdetta. Il presente contratto avrà decorrenza dal ed avrà la durata determinata di tre (3) anni, con rinnovo tacito automatico alla scadenza, di un ulteriore anno, di anno in anno, salvo disdetta da comunicarsi da una parte all'altra, con un preavviso di quattro (4) mesi nel primo periodo di vigenza, mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, e un preavviso di tanti mesi pari al numero di anni di vigenza del contratto, per il successivo triennio, e un preavviso di sei (6) mesi per tutti i successivi trienni.

3.2 Termine di rinegoziazione. Il rapporto contrattuale può essere rinegoziato nel medesimo termine di disdetta, vale a dire quattro mesi prima della scadenza.

ART. 4

MINIMO DI AFFARI E RISOLUZIONE ANTICIPATA DEL CONTRATTO

4.1 Minimo di affari annuale. L'Agente si impegna e si obbliga a trasmettere alla Preponente, nel corso di ciascun anno ordini per una cifra complessiva non inferiore a Euro....., salvo il primo anno contrattuale durante il quale l'Agente non sarà vincolato da alcun minimo d'affari.

Per gli anni successivi al primo, il minimo di ordini da trasmettere è quello sopra indicato, salvo sia rinegoziato dalle parti entro tre mesi prima della scadenza del contratto, ma il minimo non potrà in nessuna caso essere inferiore alla cifra indicata per gli anni precedenti.

4.2 Mancato rispetto del minimo. Se al termine di ogni anno contrattuale per cui il minimo è fissato, il giro di affari è inferiore di oltre il 20% al detto minimo (o ogni altro minimo più elevato eventualmente convenuto successivamente tra le parti), il Fornitore avrà la facoltà di risolvere il presente contratto, di eliminare il diritto di esclusiva, o di ridurre il Territorio, osservando in tutti questi casi un preavviso scritto di un (1) mese, per il primo anno contrattuale, e un preavviso di tanti mesi pari al numero di anni di vigenza del contratto sino a un massimo di sei, per i successivi anni contrattuali. Detta facoltà dovrà essere esercitata dal Fornitore entro la fine del trimestre successivo all'anno in cui il minimo non è stato raggiunto.

ART. 5

SEGRETI AZIENDALI E COMMERCIALI

5.1 Segretezza. L'Agente è tenuto a mantenere il segreto su ogni notizia riguardante l'attività o l'organizzazione aziendale della Preponente, o altre notizie riservate, anche dopo la cessazione del presente contratto, di ciò essendo l'Agente responsabile anche per il fatto di propri eventuali collaboratori o dipendenti.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

5.2 Violazione dell'obbligo. La violazione di questo obbligo dà facoltà alla Preponente di risolvere il rapporto con effetto immediato, salva l'azione di risarcimento dei danni.

ART. 6

MARCHI E SEGNI DISTINTIVI

6.1 Uso dei marchi e dei segni distintivi. L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi della Preponente, come indicati nell'allegato "C", al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come Agente della Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse di quest'ultima.

6.2 Obbligo di non deposito di marchi o segni distintivi. L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o segni distintivi della Preponente, né depositare, né far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli della Preponente.

6.3 Effetti della cessazione del contratto. Il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi e/o i segni distintivi della Preponente cessa immediatamente con la risoluzione o lo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto.

6.4 Restituzione del materiale pubblicitario. L'Agente è tenuto, altresì, a restituire alla Preponente, al momento dello scioglimento del contratto, il materiale pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione dalla Preponente.

ART. 7

PREZZI, SCONTI, SOVRAPPREZZI

7.1 Rispetto dei prezzi di listino. L'Agente nel promuovere le vendite dovrà attenersi strettamente ai prezzi indicati nei listini inviatigli dalla Preponente, come stabiliti all'allegato "D".

7.2 Sconti. L'Agente non potrà per nessuna ragione concedere sconti che non gli siano stati preventivamente autorizzati per iscritto dalla Preponente.

ART. 8

ORDINATIVI

8.1 Raccolta degli ordinativi. L'Agente nel raccogliere gli ordinativi dovrà attenersi alle disposizioni fornite dalla Preponente, in particolare per quanto concerne i termini di vendita e di pagamento.

8.2 Contenuto degli ordinativi. Ogni ordinativo dovrà indicare:

a) la tipologia dei Prodotti richiesti e le condizioni di pagamento;



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

b) dati ed elementi di individuazione anche fiscale del cliente e la sottoscrizione chiara in calce di costui.

8.3 Approvazione degli ordinativi. Gli ordini dovranno essere procurati facendo presente che sono soggetti all'approvazione della Preponente.

La Preponente si riserva il diritto di accettare o rifiutare, a suo insindacabile giudizio, gli ordinativi che le perverranno.

Qualora intenda accettare, la Preponente dovrà rispettare le modalità di accettazione stabilite nelle proprie Condizioni Generali di Vendita; in ogni caso, darà comunicazione anche all'Agente della propria decisione.

ART. 9 COMPENSI

9.1 Compenso dell'Agente. I compensi che la Preponente corrisponderà all'Agente per l'incarico affidatogli in base al presente contratto, a partire dalla sua entrata in vigore, consistono in una provvigione sulle vendite dei Prodotti concluse dalla Preponente nel Territorio per effetto dell'attività dell'Agente ed andati a buon fine, vale a dire per i quali la Preponente abbia integralmente percepito, alle scadenze convenute, il corrispettivo della vendita.

9.2 Affari conclusi dalla Preponente nel Territorio. Per gli affari conclusi direttamente dalla Preponente nel Territorio ed andati a buon fine, sarà dovuta all'Agente la provvigione nella misura convenuta per gli affari trattati direttamente dall'Agente.

9.3 Affari non conclusi. La provvigione non sarà dovuta all'Agente per gli ordini trasmessi ma non accettati dalla Preponente, egli, inoltre, non avrà diritto alla provvigione nel caso di vendite non regolarmente eseguite o pagate dai clienti.

9.4 Affari conclusi parzialmente. Nel caso in cui l'affare proposto venga dalla Preponente eseguito o accettato solo parzialmente o sospeso, l'Agente avrà diritto alle provvigioni solo sulla parte eseguita o accettata o non sospesa e sulle somme effettivamente incassate.

9.5 Calcolo della provvigione. La provvigione, di cui all'art. 9.1, sarà pari al% sulla base del fatturato netto della Preponente in relazione ai contratti di cui al medesimo articolo.

Per "fatturato netto" si intende l'importo effettivamente incassato al netto di eventuali sconti per pagamento in contanti, sconti di quantità e sconti a clienti assidui, nonché di costi accessori messi in conto, quali trasporto, imballaggio, diritti doganali, spese varie, imposte.

9.6 Onnicomprensività delle provvigioni. Le provvigioni si intendono comprensive e remunerative delle spese di viaggio nonché di tutte le spese, le attività, i compiti svolti dall'Agente.

L'Agente non ha diritto ad ulteriori remunerazioni e/o indennità per tali spese o costi.

In considerazione dell'esistenza di un contratto di distribuzione firmato tra le medesime parti, sottoscrittori del presente contratto, all'Agente non spetta alcun compenso a titolo di provvigione per gli acquisti diretti destinati alla rivendita eseguiti in adempimento del suddetto contratto di distribuzione.

ART. 10

LIQUIDAZIONE E PAGAMENTO DELLE PROVVIGIONI

10.1 Liquidazione delle provvigioni. Le provvigioni maturate dall'Agente (ovvero, relative a vendite per le quali la Preponente abbia percepito regolarmente l'intero prezzo della vendita) saranno calcolate trimestralmente e saranno liquidate entro il quindicesimo giorno successivo alla scadenza del trimestre, sulla base di estratto conto riepilogativo.

10.2 Mancata contestazione entro 30 giorni. Decorso 30 (trenta) giorni dal ricevimento dell'estratto conto di cui al punto 10.1, senza che siano state sollevate contestazioni scritte, i conti si intenderanno definitivamente approvati e non più impugnabili.

10.3 Liquidazione con lettera di credito o similari. In caso di pagamento a mezzo di lettera di credito o similari, la provvigione si intenderà maturata quando, decorso 60 (sessanta) giorni dall'ultima scadenza, non sia ritornata insoluta la relativa ricevuta bancaria.

10.4 Invio all'Agente delle fatture emesse dalla Preponente. La Preponente curerà l'invio all'Agente, con cadenza mensile, di copie di tutte le fatture emesse ai clienti e di copia delle note di addebito e di accredito, fermo restando il diritto della Preponente di stornare la provvigione già pagata all'Agente nel caso in cui la fattura inviata al cliente non abbia buon fine.

10.5 Prescrizione del diritto alla provvigione. Il diritto dell'Agente alla provvigione o all'anticipo della provvigione si prescrive in sei mesi dalla maturazione della provvigione ovvero dall'anticipo.

10.6 Rimborso della provvigione alla Preponente. Il diritto della Preponente, al rimborso della provvigione o di un anticipo di provvigione, si prescrive un anno dopo che essa abbia preso conoscenza delle circostanze che giustificano la pretesa del rimborso.

ART. 11

DIRITTI E OBBLIGAZIONI PARTICOLARI DELL'AGENTE

11.1 Aggiornamento dell'Agente. Su richiesta della Preponente, l'Agente si recherà in Italia nella sede della Preponente per informarsi sui nuovi Prodotti o modelli o per ricevere tutte le istruzioni necessarie per la migliore commercializzazione dei Prodotti presso la clientela.

11.2 Presenza alle fiere. Su richiesta della Preponente l'Agente si recherà personalmente a ciascuna delle fiere in cui la Preponente espone nel Territorio. Le relative spese sono a suo carico. L'Agente si impegna ad essere presente personalmente per tutta la durata di queste fiere, qualora ciò sia ritenuto necessario dalla Preponente.

11.3 Campionari. L'Agente si impegna a custodire con la diligenza di un corretto commerciante i campionari consegnatigli.

L'Agente acquista al decorrere dal momento della consegna i campioni, ciascuno di essi ad un prezzo di acquisto pari al% del prezzo di listino.

Egli deve prendere tutti i provvedimenti che obiettivamente si possono pretendere per salvaguardare i campioni da avaria, perimento e furto. In particolare, deve stipulare una apposita assicurazione contro furto e avarie.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

11.4 Struttura organizzativa dell'Agente. L'Agente potrà avvalersi dei mezzi e della struttura organizzativa che riterrà più idonea per lo svolgimento dell'incarico, quali procacciatori d'affari, segnalatori dipendenti, etc.

11.5 Sub-agenti. L'Agente potrà anche istituire sub-agenti, purché, ci sia il preventivo consenso della Preponente.

L'Agente si impegna ad effettuare di persona le visite presso le catene di grandi magazzini, le centrali di acquisto e i grossi clienti, mentre, il suo personale ausiliario e/o i sub-agenti visiteranno i dettaglianti medi e piccoli, salvo incarico previamente conferito dall'Agente, di volta in volta, di visitare anche i clienti, sopraccitati, di competenza dell'Agente.

11.6 Oneri della struttura organizzativa. Gli oneri relativi all'organizzazione creata dall'Agente saranno a carico dell'Agente.

Tuttavia, la Preponente potrà erogare, a sua discrezione, di volta in volta, incentivi a favore dei sub-agenti, procacciatori, segnalatori dipendenti e/o personale ausiliario.

11.7 Contatto con la clientela e informazione periodica. L'Agente dovrà svolgere l'incarico, nel solo Territorio, con la diligenza e l'accuratezza di un corretto commerciante, visitando continuamente la clientela, appurando nuove possibilità di commercializzazione, indagando sulla solvibilità dei clienti o assistendo la Preponente in tale indagine.

L'Agente deve trasmettere alla Preponente, a gennaio e a luglio di ogni anno, un rapporto contenente notizie ed informazioni scritte di carattere commerciale ed economico del settore, sulle tendenze del mercato nel Territorio e della clientela visitata, sullo svolgimento della propria attività, sui progressi fatti e sulle difficoltà incontrate, sulla presenza di prodotti della concorrenza; egli dovrà eseguire puntualmente le istruzioni della Preponente conseguenti a tali rapporti.

Qualora l'Agente non ottemperi all'invito ad adempiere gli impegni derivanti dalla presente clausola, la Preponente è legittimata a risolvere il presente contratto, per giusta causa, senza attenersi ad un periodo di preavviso.

11.8 Reclami dei clienti. Nel caso in cui l'Agente riceva reclami da clienti in riferimento alla merce venduta dalla Preponente egli dovrà darne immediato avviso alla Preponente.

L'Agente non potrà autorizzare alcuna restituzione di merce da parte di clienti, applicare sconti, in riferimento alla merce oggetto di reclamo, o altro senza la previa autorizzazione scritta da parte della Preponente.

11.9 Decoro professionale. L'Agente si impegna, nell'adempimento delle proprie obbligazioni, a tenere una condotta diligente, professionale e decorosa, tale da non recare danno all'attività di promozione, nonché all'immagine e alla reputazione imprenditoriale della Preponente.

11.10 Riservatezza. L'Agente non dovrà fornire a terzi, ed in particolare a concorrenti, notizie ed informazioni sull'attività commerciale della Preponente.

11.11 Corrispondenza. Qualora l'Agente effettui una corrispondenza commerciale con gli acquirenti, egli deve spedire alla Preponente copia di tutte le comunicazioni scritte.

A sua volta, la Preponente informerà l'Agente, tramite invio di copie di documenti, sulle trattative dirette e la corrispondenza con i clienti nel Territorio.

ART. 12 RECESSO E RISOLUZIONE

12.1 Ipotesi di recesso anticipato a richiesta di entrambe le parti. E' riconosciuto ad entrambe le parti il diritto di recedere in via anticipata e prematura dal presente contratto, con preavviso scritto di 30 giorni, nella ipotesi in cui una delle parti:

- cessi o minacci di cessare la propria attività;
- si venga a trovare in stato d'insolvenza;
- si trovi sottoposta ad una procedura concorsuale e/o fallimentare;
- si trovi sottoposta a procedimenti esecutivi e/o di espropriazione dei suoi beni;
- si trovi in condizione di non poter pagare assegni o altri strumenti finanziari di cui e' responsabile.
- subisca una pronuncia di interdizione, inabilitazione o si verifichi morte della persona fisica direttamente titolare dell'azienda;
- si trovi sottoposta a procedimenti penali;
- abbia modificato sostanzialmente la compagine sociale e/o il suo staff dirigenziale tale da non rendere gradita la prosecuzione del rapporto commerciale.

È, infine, causa di recesso della sola Preponente, in via anticipata e prematura dal presente contratto, con preavviso scritto di 30 giorni, il fatto che l'Agente tenga una condotta contraria al decoro, nell'adempimento delle proprie obbligazioni, tale da recare danno all'attività di promozione, nonché alla reputazione imprenditoriale della Preponente.

12.2 Ipotesi di risoluzione anticipata riconosciuta alla Preponente. E' riconosciuto alla Preponente il diritto di risolvere in via anticipata e prematura il presente contratto, con preavviso scritto di 30 giorni, nella ipotesi in cui l'Agente violi gli obblighi previsti alla: art. 1.5 (reiterati incassi non autorizzati), art. 1.7 (illecita concorrenza per violazione di esclusiva), art. 1.8 (violazione di esclusiva), art. 1.10 (mancata esecuzione di visite nel Territorio non imputabile a forza maggiore), art. 2.3 (violazione del limite territoriale), art. 4.2 (mancato rispetto del minimo), art. 5.2 (divulgazione di segreti di impresa) art. 6 (marchi), art. 7 (prezzi), art. 8 (ordinativi), art. 11 (particolari obblighi dell'agente).

12.3 Prospetto di liquidazione. In ogni caso di cessazione o risoluzione del presente contratto la Preponente dovrà inviare, entro il termine di 60 (sessanta) giorni dall'effettiva cessazione dell'attività, un prospetto di liquidazione finale di ciò che spetta a ciascuna parte in forza dei titoli connessi e conseguenti al cessato contratto di agenzia, nonché di quanto sia dovuto alla Preponente per contributo spese, danni, rimborsi, restituzione di anticipazioni, etc.

Il conteggio di liquidazione si intenderà accettato espressamente qualora non contestato nel termine di 30 (trenta) giorni dal ricevimento.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel. +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel. +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

12.4 Termine di pagamento. Il pagamento, di quanto da ciascuna parte dovuto all'altra, dovrà avvenire entro i successivi 30 (trenta) giorni dall'accettazione del conteggio di liquidazione.

12.5 Risarcimento. In caso di violazione delle obbligazioni indicate in questo articolo resta salva la facoltà delle parti di esercitare il diritto al risarcimento dei danni.

ART. 13

DIVIETO DI CESSIONE DEL CONTRATTO

Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, da parte dell'Agente, se non dietro autorizzazione espressa della Preponente.

ART. 14

PATTO DI NON CONCORRENZA

14.1 Ambito e durata. L'Agente si obbliga per la durata del contratto a non fabbricare o distribuire, in nome proprio, Prodotti dello stesso genere di altri produttori, pena la risoluzione anticipata senza preavviso e salvo il risarcimento dei danni, e si impegna alla cessazione del presente rapporto per qualsiasi motivo a non svolgere, per un periodo di due anni, come previsto dall'art. 1751 bis c.c., dalla predetta cessazione, alcuna attività imprenditoriale in concorrenza con la Preponente, nel Territorio, nei confronti della clientela e per tutti i Prodotti previsti nel presente contratto.

14.2 Indennità per l'accettazione del patto. Ex art. 1751 bis, comma 2, c.c., l'accettazione del patto di non concorrenza comporta la corresponsione all'Agente di una indennità di natura non provvisoria la determinazione del cui importo viene concordata dalle parti.

ART. 15

INDENNITA' DI FINE RAPPORTO

15.1 Misura dell'indennità. L'indennità di fine rapporto è dovuta in ogni caso di cessazione del rapporto, venendo calcolata nei modi di cui all'art. 1751 del c.c. e delle altre disposizioni di legge e/o accordo collettivo.

15.2 Esclusione dell'indennità. Essa è esclusa nei casi previsti dall'art. 1751 del c.c., di cui sono puntuali applicazioni i casi di risoluzione anticipata di cui all'art. 4 (mancato raggiungimento dei minimi di affari), art. 5 (violazione del segreto), art. 6 (inadempimento di obblighi relativi ai marchi), art. 11 (particolari obblighi dell'Agente).

15.3 Recesso per infortunio o malattia. In caso di infortunio o malattia tale da impedire la prosecuzione dell'attività, la facoltà di recesso immediato, senza pagamento di indennità è esercitata, a vantaggio dell'Agente, solo ove perduri per oltre un mese.

ART. 16 FORZA MAGGIORE

16.1 Casi di forza maggiore. Per forza maggiore si intende qualsiasi evento o condizione, non esistente al momento della conclusione del presente contratto, non ragionevolmente prevedibile in tale data e non sottoposta al controllo delle parti, che impedisce in tutto o in parte l'esecuzione delle obbligazioni di una delle parti o la rende eccessivamente costosa in modo irragionevole.

Senza pretesa di esaustività, i seguenti devono essere considerati eventi o condizioni di forza maggiore: embargo, interruzione delle comunicazioni ferroviarie, aeree, di navigazione, guerra, epidemia, fuoco, chiusura delle frontiere doganali, divieto governativo tassativo di commercializzazione della classe dei Prodotti rappresentati, ecc.

E' in particolare convenuto che ogni rifiuto o abolizione da parte dei Governi del Territorio della concessione di ogni licenza d'importazione costituisce evento di forza maggiore.

16.2 Comunicazione dell'evento di forza maggiore. Ciascuna parte, fornendo notizia all'altra della mancata ottemperanza degli obblighi contrattuali per causa di forza maggiore, è esonerata da ogni responsabilità.

Tale notizia deve includere una descrizione dell'evento di forza maggiore, le sue cause e possibili conseguenze.

Ogni parte deve, altresì, comunicare prontamente la fine dell'evento di forza maggiore.

16.3 Produzione di prova dell'evento di forza maggiore. Le parti devono produrre prova o certificazione legale dell'evento di forza maggiore, quando esso si verifica.

16.4 Sospensione delle obbligazioni. Durante il periodo in cui una parte non esegue le proprie obbligazioni per causa di forza maggiore, la controparte può sospendere l'adempimento delle proprie obbligazioni.

16.5 Protrazione dell'evento di forza maggiore. Ove l'evento di forza maggiore continui per oltre tre mesi consecutivi, ciascuna parte può recedere dal contratto senza responsabilità verso la controparte, dandone comunicazione mediante lettera raccomandata A.R., salvi i pagamenti o gli adempimenti che risultavano dovuti sino alla data di inizio del periodo di forza maggiore.

ART. 17 LEGGE APPLICABILE E FORO COMPETENTE

17.1 Legge applicabile. Per quanto non previsto dalle precedenti clausole, rimane valida la disciplina del Codice Civile e delle altre leggi italiane.

17.2 Foro competente. Nel caso in cui tra l'Agente e la Preponente sorga qualsiasi controversia da o in connessione con il presente contratto, essa sarà devoluta al Tribunale di Padova.



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel . +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel . +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

ART. 18

VARIE

18.1 Testo in vigore. In caso di conflitto tra diverse versioni linguistiche del presente testo, si considera in vigore a tutti gli effetti la sola versione redatta in lingua italiana.

18.2 Nullità. La nullità eventuale di una o più clausole del presente contratto non comporterà la nullità dell'intero contratto.

18.3 Modificazioni. Qualsiasi modificazione al contenuto del presente atto dovrà essere apportata e provata esclusivamente per iscritto.

..... (data), (luogo)

XXXX (Preponente)

In persona del legale rappresentante

Sig. (nome cognome).....

(firma)

..... (Agente)

In persona del suo legale rappresentante

Sig. (nome cognome).....

(firma)

Ai sensi dell'art 1341 c.c. le parti dichiarano di approvare specificatamente le sotto indicate clausole del presente contratto:

art. 1.1 (esclusiva)

art. 1.7 (esclusiva)

art. 1.8 (recesso della Preponente)

art. 2.1 (limitazione del territorio)

art. 2.3 (risoluzione della Preponente)

art. 3.1 (rinnovo tacito del contratto)

art. 4.2 (mancato rispetto del minimo di affari)

art. 5.2 (violazione obbligo di segretezza)

art. 9.3 (affari non conclusi o non eseguiti)

art. 10.2 (mancata contestazione)

art. 10.5 (prescrizione del diritto alla provvigione)

art. 10.6 (rimborso della provvigione)

art. 11.7 (risoluzione della Preponente)

art. 12 (risoluzione del contratto)

art. 14 (patto di non concorrenza)

art. 16 (forza maggiore)



www.consulting3000.com

info@consulting3000.com

MILANO - ITALY

via Monti 8

20123

Tel . +39 (0)2 87167377

Fax +39 (0)2 70047188

PADOVA - ITALY

via Foscolo 18

35131

Tel . +39 (0)49 8364364

Fax +39 (0)49 8364364

Consultants & Lawyers in Italy

XXXX (Preponente)

In persona del legale rappresentante

Sig. (nome cognome).....

(firma)

.....(Agente)

In persona del suo legale rappresentate

Sig. (nome cognome).....

(firma)

ALLEGATO A
PRODOTTI

ALLEGATO B
CLIENTI

ALLEGATO C
MARCHI E SEGNI DISTINTIVI

ALLEGATO D
PREZZI