



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Modello di Contratto Internazionale di **DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA** (versione italiano-inglese)

INTRODUZIONE

Il presente modello di contratto internazionale di distribuzione è suddiviso in due parti:

- **Parte I - Condizioni Speciali** contiene le pattuizioni aventi ad oggetto i requisiti essenziali del contratto: le parti contraenti, il territorio contrattuale, i prodotti contrattuali, la provvigione sulle vendite dirette, i minimi di acquisto annuali, l'elenco dei clienti riservati.
- **Parte II - Condizioni Generali** copre gli aspetti più strettamente "giuridici" del contratto, quali la legge applicabile, le modalità e le conseguenze della risoluzione del contratto, nonché gli obblighi del preponente, i compiti dell'agente, il metodo di calcolo della provvigione ecc.

Il modello è stato elaborato partendo dal presupposto che verranno utilizzate entrambe le parti, ragion per cui ciascuna tiene conto e richiama espressamente l'altra. Entrambe le parti sono modificabili dai contraenti che dovranno e potranno adattare alle loro specifiche esigenze, tenuto anche conto delle leggi dei Paesi rispettivi.

Il presente modello è stato realizzato pensando che il Fabbricante sia l'impresa italiana e il Distributore sia un soggetto straniero: pertanto si può definire leggermente sbilanciato a favore del Fabbricante.

Qualora l'impresa italiana invece debba negoziare un contratto per diventare Distributore dell'impresa straniera, si consiglia di rivedere le clausole contenute nella Parte II - Condizioni Generali.

COMMENTI SU PUNTI SPECIFICI

Assenza di regolamentazione internazionale

In linea generale, il contratto di distribuzione è in buona sostanza un contratto di fornitura (vendita) continuativa con degli obblighi aggiuntivi quali quelli di esclusiva, di promozione, di non concorrenza, di uso dei marchi, ecc.

In assenza di una regolamentazione internazionale uniforme recepita da diversi paesi sulla concessione di vendita, si è cercato di rendere il modello il più possibile autosufficiente rispetto alle norme nazionali, posto che quest'ultime raramente disciplinano direttamente l'istituto con una legge specifica (in Unione Europea l'unico



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

paese ad avere una legge in materia di distribuzione è il Belgio) e pertanto le “regole” in materia di distribuzione sono di matrice giurisprudenziale.

Legislazione nazionale

Si sottolinea che pochi paesi (ad esempio Belgio, Libano e alcuni Paesi del Medio Oriente e dell’America Latina) hanno una legislazione nazionale particolarmente protettiva nei confronti dei distributori: ciò significa che alcune previsioni contenute nel modello (quali ad esempio l’esclusione dell’indennità di clientela al termine del rapporto o la deroga del foro) potrebbero non trovare applicazione.

Giurisprudenza dell’Unione Europea

Occorre anche precisare che la tendenza della giurisprudenza in alcuni Paesi membri dell’ Unione Europea (Germania, Francia, ad esempio) è di applicare in via analogica le norme di legge sul contratto di agenzia commerciale ricorrendo particolari situazioni.

Legislazione comunitaria in materia antitrust

Molte clausole contenute nella Parte II – Condizioni Generali risentono della legislazione comunitaria e nazionale in materia antitrust che non consente di imporre determinate restrizioni o imposizioni, quali per esempio la fissazione del prezzo di rivendita.

Durata del contratto

Nel rispetto di tale normative si è scelto di indicare quale durata del contratto “tre anni”, clausola 10. Parte II - Condizioni Generali: naturalmente le parti dovranno aver presente che se intendono modificare tale clausola occorre che rivedano anche coerentemente le previsioni sull’esclusiva e sul patto di non concorrenza, ove abbiano deciso di renderle applicabili scegliendo nell’apposito spazio della Parte I – Condizioni Speciali (S -9).

Legge applicabile –Foro competente -Arbitrato

Le previsioni contenute nel modello non possono ovviamente essere onnicomprensive: pertanto, per quanto non espressamente previsto dal contratto, si è indicata quale legge applicabile quella italiana.

E’ stata inserita la scelta per l’arbitrato amministrato della Camera Arbitrale di Milano (CAM), nel caso in cui il distributore abbia la propria sede fuori dalla Unione Europea: naturalmente le parti possono scegliere di sottoporre le eventuali controversie ad arbitrato anche quando il distributore abbia sede nella Unione Europea, sarà sufficiente cancellare il rinvio al Tribunale della sede del Fabbricante, clausola 12. Parte II- Condizioni Generali.

AVVERTENZA IMPORTANTE



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

Questo modello, aggiornato in base alla normativa italiana in vigore a marzo 2010, è stato elaborato, su commissione di Unioncamere Lombardia, da Bortolotti & Mathis Studi Legali Associati. Il modello è un elaborato che non ha pretese di esaustività.

Si ricorda che questo modello, come ogni altro modello contrattuale, offre per definizione delle "proposte tipo", che dovranno essere adattate alle particolari esigenze del caso di specie, anche tenuto conto della legislazione del paese della controparte (per esempio alcune clausole del modello potrebbero risultare in contrasto con norme imperative e di ordine pubblico del paese della controparte, si pensi a norme antitrust, o sulla scelta del giudice competente).

Vista la complessità della materia, Unioncamere Lombardia raccomanda di utilizzare il modello con attenzione, valutando le soluzioni proposte alla luce della situazione concreta, possibilmente con il supporto del proprio servizio di assistenza tecnica o, in alternativa, con l'assistenza comunque di un legale.

Nessuna responsabilità derivante dall'uso del modello e dei suoi contenuti, potrà essere imputata a Unioncamere Lombardia o agli estensori del modello stesso, salvi i limiti dell' art. 1229 c.c.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

CONTRATTO INTERNAZIONALE DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVA INTERNATIONAL EXCLUSIVE DISTRIBUTION CON- TRACT

PARTE I/PART I

CONDIZIONI SPECIALI/SPECIAL CONDITIONS

S-1	Nome e indirizzo del Fabbrikante/Name and address of the Manufacturer
<hr/>	
con sede in/having its seat at _____	
in persona del legale rappresentante Sig./represented by Mr.	
(in seguito denominato "il Fabbrikante"/hereinafter called "the Manufacturer")	

S-2	Nome e indirizzo del Distributore/Name and address of the Distributor
<hr/>	
con sede in/having its seat at _____	
in persona del legale rappresentante Sig./represented by Mr.	
(in seguito denominato "il Distributore"/hereinafter called "the Distributor")	

S-3	Territorio contrattuale/Contractual Territory
<hr/>	

S-4	Prodotti contrattuali/Contractual Products
------------	---



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

--

S-5	Provvigione sulle vendite dirette/Commission on direct sales (art. 2.4 e/and 9.2)
_____ %	
<i>Se questa casella non è compilata, il compenso dovrà essere pattuito caso per caso o determinato conformemente all'art. 9.2/If this box has not been completed, the remuneration must be agreed upon case by case or will be determined according to art. 9.2.</i>	

S-6		Minimo di acquisto annuo/Yearly minimum purchase (art. 4)			
anno/year	valuta /currency	cifra/figure	anno/year	valuta /currency	cifra/figure
<i>Se questa casella non è compilata, l'articolo 4 non è applicabile. Per gli anni successivi a quelli indicati nella casella si applica, salvo diverso accordo, l'aumento del 10% di cui all'art. 4.1/If this box has not been filled in, art. 4 is not applicable. For the years which follow those indicated in the box the increase of 10% indicated in art. 4.1 will apply, unless otherwise agreed.</i>					

S-7	Sconto al Distributore/Discount to Distributor (art. 6.2)
_____ %	
<i>Questa casella non va riempita ove il prezzo praticato al distributore è già un prezzo netto (ad es. quando vi sia un apposito listino per distributori/This box must not be completed if the price to the Distributor is already a net price (e.g. if there is a special list price for distributors).</i>	

S-8	Clienti riservati/Special customers (art. 9.3)

S-9	Non concorrenza – Esclusiva / Non competition - Exclusivity (art. 3 e 9)
------------	---



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

YES π	NO π	Il Distributore deve astenersi da distribuire prodotti concorrenti nei limiti dell'art. 3 The Distributor shall refrain to distribute competing products within the terms of art. 3
YES π	NO π	Il Fabbricante deve astenersi da nominare altri distributori nei limiti dell'art. 9 The Manufacturer shall refrain to appoint other distributor within the terms of art. 9

Ove la scelta sia negativa gli artt. 3 e 9 delle Condizioni Generali non si applicheranno/Should the choice be negative, arts. 3 and 9 of the General Conditions will not apply.

S-10	Data e firma delle parti e data/Date and signature of the parties	
<p>Il presente contratto di distribuzione 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 II.</p> <p>_____ (luogo/place)</p> <p style="text-align: center;">Il Fabbricante/The Manufacturer</p> <p>_____</p>		<p>This distribution 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 II hereafter.</p> <p>_____ (data/date)</p> <p style="text-align: center;">Il Distributore/The Distributor</p> <p>_____</p>
<p>Il Distributore dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole contenute nella parte II – Condizioni Generali allegate:</p> <p>Art. 3 - Obbligo di non concorrenza Art. 4 - Minimo d'acquisto Art. 7 - Rivendita dei Prodotti contrattuali Art. 9 - Esclusiva Art. 10 - Durata e scioglimento del contratto Art. 11 - Scioglimento anticipato del contratto Art. 12 - Legge applicabile - Foro competente</p>		<p>The Distributor declares that he approves specifically, with reference to article 1341 of the civil code, the following clauses listed in part II – General conditions enclosed:</p> <p>Art. 3 - Undertaking not to compete Art. 4 - Minimo d'acquisto Art. 7 - Resale of contractual Products Art. 9 - Exclusivity Art. 10 - Term and termination of the contract Art. 11 - Earlier contract termination Art. 12 - Applicable law - Jurisdiction</p>
<p>..... (Il Distributore/The Distributor)</p>		



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

PARTE II/PART II

CONDIZIONI GENERALI/GENERAL CONDITIONS

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Fabbricante concede al Distributore, che accetta, il diritto esclusivo di vendere i prodotti indicati nella casella S-4 della parte speciale (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nella casella S-3 della parte speciale (in seguito denominato "il Territorio").

1.2 Se le parti non hanno compilato la casella S-3, l'intero territorio del Paese in cui il Distributore ha la sua sede d'affari dovrà essere considerato "Territorio contrattuale" ai sensi del presente contratto. Se le parti non hanno compilato la casella S-4, tutti i prodotti fabbricati e/o distribuiti dal Fabbricante attualmente ed in futuro saranno considerati "Prodotti contrattuali" ai fini del presente contratto.

2. Compiti del Distributore

2.1 Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti Contrattuali fornitigli dal Fabbricante.

2.2 Il Distributore non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Fabbricante, nè di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.

2.3 Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fabbricante, la vendita dei Prodotti Contrattuali su tutto il Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Fabbricante 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.

2.4 Il Distributore potrà, nei casi in cui non desideri agire come acquirente-venditore, proporre l'affare al Fabbricante per una vendita diretta al cliente. Per tale sua attività di intermediazione il Distributore riceverà il

1. Territory and Products

1.1 The Manufacturer grants and the Distributor accepts the exclusive right to sell the products listed in box S-3 of the special part (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in box S-4 of the special part (hereinafter called "the Territory").

1.2 If the parties have not completed box S-3, the whole territory of the country where the Distributor has his place of business will be considered as "Territory" for the purpose of this contract. If the parties have not completed box S-4, all products manufactured and/or marketed by the Manufacturer at present and in the future will be considered as "Products" for the purpose of this contract.

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 Manufacturer.

2.2 The Distributor has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Manufacturer towards third parties.

2.3 The Distributor agrees to promote in the most effective way, and in accordance to the general directions given by the Manufacturer, the sale of the Products within the whole Territory and to protect the Manufacturer'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 fulfillment of his obligations under this contract for all Products and throughout the Territory.

2.4 The Distributor may, in cases in which he does not want to act as buyer-reseller, propose such business to the Manufacturer for the direct sale to the customer. For such activity as intermediary the Distribu-



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

compenso indicato nella casella S-5 (calcolato secondo l'art. 2.5) oppure, se la casella S-5 non è stata compilata, 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 La provvigione sulle vendite dirette di cui agli artt. 2.4 e 9.2 verrà calcolata sull'importo delle relative fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti) ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. trasporto, imballaggio, assicurazione, montaggio), oneri doganali, imposte o tasse di qualsiasi genere. Il diritto alla provvigione sorge con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente. Le provvigioni verranno pagate entro il mese successivo. Eventuali tasse o imposte gravanti sulla provvigione saranno a carico del Distributore.

3 Obbligo di non concorrenza

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

3.2 Il Distributore è invece libero di distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che egli ne informi in anticipo per iscritto il Fabbricante (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione) e sempreché l'esercizio di tale attività non pregiudichi il puntuale adempimento degli obblighi assunti con il presente contratto.

4 Minimo di acquisto

4.1 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 nella casella S-6. Salvo accordo contrario, tale minimo sarà automaticamente aumentato del 10% ogni anno successivo.

4.2 Qualora il Distributore non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fabbricante potrà, mediante comunicazione alla con-

tor will receive the remuneration fixed in box S-5 (to be calculated according to art. 2.5) or, if box S-5 has not been completed, 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 The commission on direct sales made in accordance to articles 2.4 and 9.2 shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. of the effective sale price (any possible discount being deducted) clear of any additional charges (such as transportation, packing, insurance, erection) and clear of all tariffs or taxes of any kind. The Distributor shall acquire the right to commission only after full payment of the invoiced price by the customer. Payment of commission shall be made within the following month. Any taxes payable on the commission shall be for the Distributor's account.

3 Undertaking not to compete

3.1 Without the prior written authorization of the Manufacturer, 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, distributor, agent, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.

3.2 However, the Distributor may market or manufacture non-competitive products (provided not for the benefit of competing manufacturers) on condition that he informs the Manufacturer in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products), and that the exercise of such activity does not prejudice the punctual fulfilment of his obligations under this agreement.

4 Minimum purchase

4.1 The Distributor undertakes to purchase, during each year, Products amounting to at least the minimum yearly turnover indicated in box S-6. Unless otherwise agreed, such turnover will be automatically increased by 10% every successive year.

4.2 If the Distributor fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Manufacturer shall be entitled, by notice



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

troparte 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, telex, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.

4.3 E' inteso che la tolleranza del Fabbriante del non raggiungimento dei minimi di acquisto da parte del Distributore non costituisce una rinuncia del Fabbriante alla possibilità di risolvere il contratto ai sensi dell'art. 4.2.

5 Pubblicità e fiere

5.1 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 Fabbriante onde garantire che essa sia conforme all'immagine del Fabbriante e alle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.

5.3 Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese alle più importanti fiere o esposizioni del Territorio. Il Fabbriante si riserva la scelta se partecipare direttamente ed assumersi in tutto o in parte le relative spese.

6. Condizioni di fornitura - Prezzi

6.1 Il Fabbriante accetterà in linea di principio di fornire tutti i Prodotti ordinati nella misura che gli stessi siano disponibili e a condizione che il loro pagamento sia adeguatamente garantito. Tutte le vendite del Fabbriante al Distributore saranno regolate dalle Condizioni Generali di vendita del Fabbriante, se allegate al presente contratto. In caso di contrasto tra le Condizioni Generali ed il presente contratto (comprensivo della parte speciale) , prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.

6.2 I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fabbriante in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato alla casella S-7 (se compilata). Tali prezzi potranno essere modificati in qualsiasi momento, con un preavviso di un mese.

6.3 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

given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, telex), at his choice, to terminate this Agreement, or to reduce the extent of the Territory.

4.3 It is understood that the tolerance by the Manufacturer of the Distributor's fail regarding the minimum purchase shall not be considered as a waiver by the Manufacturer of the possibility to terminate the contract according to art. 4.2.

5 Advertising and fairs

5.1 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 Manufacturer, in order to warrant that it conforms to the Manufacturer's image and marketing policies. Unless otherwise agreed, the costs of advertising are to be covered by the Distributor.

5.3 The Distributor shall take part, at his own expense, in the most important fairs and exhibitions in the Territory. The Manufacturer reserves the option to participate directly and to bear the respective expenses, in whole or in part.

6. Conditions of supply - Prices

6.1 The Manufacturer shall in principle 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 Manufacturer's general conditions of sale, if attached to this contract. In case of contradiction between such general conditions and this contract (including its special part), the latter shall prevail.

6.2 The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Manufacturer's price-lists as in force at the time the order is received by the Manufacturer with the discount indicated in box S-7 (if completed). Such prices are subject to change at any time, subject to a one month's notice.

6.3 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 pay-



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

ne, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.

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

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

7 Rivendita dei Prodotti contrattuali

7.1 Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente le vendite (ad es. facendo pubblicità, istituendo succursali o mantenendo depositi) nei territori riservati dal Fabbriante in esclusiva a se stesso ovvero ad altri importatori o distributori.

7.2 Il Distributore è libero di stabilire il prezzo di rivendita dei Prodotti, con l'unica eccezione del prezzo massimo di vendita che può essere imposto dal Fabbriante.

8 Marchi del Fabbriante

8.1 Il Distributore è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fabbriante, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come distributore del Fabbriante, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fabbriante.

8.2 Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Fabbriante, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fabbriante. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.

8.3 Il Distributore informerà il Fabbriante, 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 e fornirà al Fabbriante la necessaria assistenza (senza però accollarsi spese di avvocati) per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.

8.4 Il diritto del Distributore di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Fabbriante, come previsto al

ment, provided adequate bank guarantees, covering the entire debt of the Distributor, are made available in advance.

6.4 The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon between the parties.

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

7 Resale of contractual Products

7.1 The Distributor agrees not to actively promote sales (e.g. through advertising, establishing branches or distribution depots) into the territories reserved by the Manufacturer exclusively for himself or to other distributors or buyers.

7.2 The Distributor is free to determine the resale prices of the Products, with the only exception of maximum sales prices that the Manufacturer may impose.

8 Manufacturer's trademarks

8.1 The Distributor shall make use of the Manufacturer'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 Manufacturer and in the Manufacturer's sole interest.

8.2 The Distributor hereby agrees neither to register nor to have registered, any trademarks, trade names or symbols of the Manufacturer (nor any trademarks, trade names or symbols of the Manufacturer that may be confused with the Manufacturer's ones), in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Manufacturer in his own trade or company name.

8.3 The Distributor shall inform the Manufacturer, as soon as he gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Manufacturer's industrial property rights (e.g. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products and he shall also assist the Manufacturer (however, without bearing attorneys' costs) in defence of his rights in the Territory.

8.4 The right to use the Manufacturer's trademarks, trade names or symbols, as provided for under the



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

primo comma del presente articolo, cessa immediatamente con la risoluzione o lo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto. Il Distributore si impegna inoltre ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fabbriicante, in modo da evitare qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

9. Esclusiva

9.1 Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fabbriicante 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.

9.2 Il Fabbriicante é autorizzato ad effettuare vendite dirette alla clientela stabilita nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 9.1 Su tali vendite dirette spetterà al Distributore a provvigione indicata nella casella S-5, da calcolarsi secondo le modalità stabilite all'art. 2.5, oppure, ove la suddetta casella non sia stata compilata, un compenso da concordarsi caso per caso.

9.3 Il Fabbriicante si riserva il diritto di vendere direttamente ai clienti o categorie di clienti indicati nella casella S-8. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta dal Fabbriicante.

10. Durata e scioglimento del contratto

10.1 Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma ed ha una durata massima di tre anni. Ove esso non venga risolto prima di tale scadenza, le parti si incontreranno tre mesi prima della scadenza finale per discutere l'eventuale stipulazione di un nuovo contratto.

10.2 Ciascuna parte potrà recedere dal contratto con un preavviso di un mese nel primo anno di durata del contratto, di due mesi nel corso del secondo anno, di tre mesi nel terzo anno. Il recesso dovrà essere comunicato alla controparte per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (ad es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, telex).

first paragraph of this article, shall cease immediately for the Distributor, on expiration or termination, for any reason, of the present contract. The Distributor furthermore agrees to avoid, in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Manufacturer, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.

9. Exclusivity

9.1 Except as set out hereafter, the Manufacturer 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.

9.2 As an exception to the exclusivity set forth under article 9.1, hereabove, the Manufacturer is authorized to make direct sales to the customers established in the Territory. The Distributor shall be entitled on such direct sales to the commission indicated in box S-5, to be calculated in accordance with art. 2.5, or, if such box has not been completed, to a remuneration to be agreed upon case by case.

9.3 The Manufacturer reserves the right to make direct sales to the customers or categories of customers indicated in box S-8. 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 Manufacturer, on the latter's request.

10. Term and termination of the contract

10.1 This contract enters into force on the date on which it is signed and will last for a maximum period of three years. Should it not be terminated before its expiry date, the parties will meet three months in advance in order to discuss the possibility of concluding a new contract.

10.2 This contract may be terminated by either party by a written notice of one month within the first year of duration of the contract, two months during the second year, three months during the third year. 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, telex).



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

10.3 Il Distributore non ha diritto a indennità di clientela o compensi simili in caso di cessazione del contratto. Questa disposizione non pregiudica il diritto del Distributore di domandare i danni derivanti da inadempimento del contratto, nella misura in cui la risoluzione da parte del Fabbrikante comporti un tale inadempimento.

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, telex, 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 all'art. 11.3).

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 2.2, 3, 4.2, 6.4, 7, 8 e 9.1 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: 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; inoltre, nel caso in cui il Distributore sia una società, ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società distributrice.

12. Legge applicabile - Foro Competente

12.1 Il presente contratto è sottoposto alla legge italiana.

10.3 The Distributor is not entitled to an indemnity for goodwill or similar compensation in case of termination of the contract. This provision does not affect the Distributor's right to claim damages for breach of contract insofar as the termination by the Manufacturer amounts to such a breach.

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, telex), in case of a breach of its contractual obligations by the other party, amounting to 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 article 11.3).

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 2.2, 3, 4.2, 6.4, 7, 8 and 9.1 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.

11.3 Shall be considered as exceptional circumstances justifying the immediate contract termination: 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; moreover, if the Distributor is a company, any important change in the juridical structure or in the management of the Distributor Company.

12. Applicable law - Jurisdiction

12.1 The present contract is governed by the laws of Italy.



Contratto internazionale di agenzia italiano/inglese

12.2 Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fabbricante. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Fabbricante ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede del Distributore.

Qualora il Distributore risieda in un Paese Extra UE tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione ad esso saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento d'arbitrato della Camera Arbitrale Nazionale ed Internazionale di Milano da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento.

12.2 The competent law courts of the place where the Manufacturer has his registered office shall have exclusive jurisdiction in any action arising out of or in connection with this contract. However, as an exception to the principle here above, the Manufacturer is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Distributor has his registered office.

Should the Distributor has his seat out of EU, all dispute arising out of or in connection with the present General Conditions shall be finally settled under the Rules of Arbitration National and International Chamber of Milan by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.