

Aus: Stefan Kathollnig, Enrica Maggi
Der Handelsvertretervertrag in Österreich und Italien

10.1. Mustervertrag nach österreichischem Recht (ohne Exklusivität)

Handelsvertretervertrag

abgeschlossen zwischen

der Firma
 im Folgenden als Unternehmer bezeichnet,

und

Herr/Frau
 im Folgenden als Handelsvertreter bezeichnet

wie folgt:

1. Umfang der Handelsvertretertätigkeit

1.1. Der Unternehmer beauftragt den Handelsvertreter mit dem Vertrieb folgender Produkte:

.....

Der Handelsvertreter erhält keine Exklusivität. Es steht dem Unternehmer daher frei, auch andere Vertreter für das Vertragsgebiet gemäß nachfolgendem Punkt 1.2. einzusetzen.

1.2. Das Vertragsgebiet ist (Das Vertragsgebiet umfasst folgende Regionen/Länder.....)

Der Unternehmer behält sich das Recht vor, Kunden, die ihren Sitz im Vertragsgebiet haben, direkt zu bearbeiten. Auch behält sich der Unternehmer das Recht vor, im Vertragsgebiet andere Handelsvertreter einzusetzen. Werden Geschäftsverbindungen durch den Un-

ternehmer selbst oder durch andere Handelsvertreter begründet, gebührt dem Handelsvertreter kein Provisionsanspruch.

Der Unternehmer ist zudem berechtigt, das Vertragsgebiet einseitig zu ändern, wobei er dem Handelsvertreter dies zumindest zwei Monate im Voraus schriftlich mitzuteilen hat. Der Handelsvertreter erklärt sich schon jetzt mit einer künftigen Änderung des Vertragsgebietes einverstanden.

- 1.3. Der Handelsvertreter ist selbstständiger Unternehmer und bestätigt, über eine aufrechte Gewerbeberechtigung für die Ausübung des Handelsvertretergewerbes zu verfügen.
- 1.4. Der Handelsvertreter ist ausschließlich zur Vermittlung von Geschäften befugt. Zum Abschluss von Geschäften ist er nur im Einzelfall, nach vorheriger schriftlicher Bevollmächtigung durch den Unternehmer berechtigt. Der Handelsvertreter ist berechtigt, verbindliche rechtsgeschäftliche Erklärungen gegenüber Kunden abzugeben bzw. den Unternehmer zu vertreten. Zum Inkasso ist der Handelsvertreter ohne gesonderte schriftliche Ermächtigung durch den Unternehmer nicht berechtigt.

2. Rechte und Pflichten der Parteien

- 2.1. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, sich bestmöglich um die Vermittlung von Geschäften zu bemühen. Er hat dabei die Interessen des Unternehmers zu wahren.
- 2.2. Der Handelsvertreter hat seine Tätigkeit selbstständig und persönlich auszuüben. Es steht ihm frei, sich Hilfskräfte bzw. weiterer Handelsvertreter (Subvertreter) zu bedienen. Seine Haftung bzw. Verantwortlichkeit gegenüber dem Unternehmer bleibt davon unberührt.
- 2.3. Der Handelsvertreter hat sämtlichen Geschäften die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Unternehmers zugrunde zu legen und Kunden ausschließlich die aktuellen Listenpreise des Unternehmers bekannt zu geben. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, irgendwelche Zusagen über gesonderte Bedingungen bzw. Preisnachlässe zu tätigen. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, den Unternehmer unverzüglich über die Geschäftsvermittlung zu informieren und ihm das Offert des Kunden weiterzuleiten.

- 2.4. Der Handelsvertreter ist verpflichtet, binnen 14 Tagen nach schriftlicher Aufforderung durch den Unternehmer einen schriftlichen Bericht zu erstatten, aus dem sich sämtliche für den Unternehmer bedeutenden Kundeninformationen, die vom Handelsvertreter gesetzten Marketing- und Vertriebsaktivitäten, Ausmaß der Kundenkontakte sowie die aktuelle Marktlage aus Sicht des Handelsvertreters ergeben. Der Unternehmer ist jedenfalls berechtigt, vom Handelsvertreter einmal monatlich einen derartigen Bericht zu verlangen. Ungeachtet dessen hat der Handelsvertreter den Unternehmer von allen relevanten Neuerungen bzw. Änderungen betreffend den von ihm betreuten Markt und die von ihm betreuten Kunden umgehend zu informieren. Der Handelsvertreter ist diesbezüglich auch verpflichtet, Zweifel an der Bonität von Kunden umgehend dem Unternehmer mitzuteilen.
- 2.5. Der Handelsvertreter ist zur vollumfänglichen Verschwiegenheit hinsichtlich aller Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse verpflichtet. Darunter sind insbesondere alle unternehmensinternen Daten wie Kundendaten, Umsatzzahlen, betriebswirtschaftliche Kalkulationen etc. zu verstehen. Die Verschwiegenheitspflicht besteht auch uneingeschränkt nach Beendigung des Vertragsverhältnisses fort. Der Handelsvertreter unterliegt weiters dem Wettbewerbsverbot. Während der Dauer dieses Vertrages ist er verpflichtet, es zu unterlassen, Produkte, welche mit den Vertragsprodukten in Wettbewerb stehen, zu vertreiben, herzustellen oder den Vertrieb oder die Herstellung durch Dritte in welcher Art auch immer zu fördern. Das Wettbewerbsverbot gilt auch für Mitarbeiter des Handelsvertreters, für von ihm beauftragte Dritte, für seine Familienangehörigen oder ihm sonst nahestehende Personen. Er verpflichtet sich, das Wettbewerbsverbot auf die genannten Personengruppen zu überbinden, und haftet für eine Verletzung des Wettbewerbsverbotes durch diese Personen dem Unternehmer gegenüber vollumfänglich. Im Falle einer Verletzung der Verschwiegenheitspflicht oder des Wettbewerbsverbotes hat der Handelsvertreter dem Unternehmer eine Konventionalstrafe in Höhe von € 5.000. zu bezahlen. Der Anspruch des Unternehmers auf Bezahlung dieser Konventionalstrafe besteht für jeden einzelnen Verstoß gegen die Verschwiegenheitspflicht oder gegen das Wettbewerbsverbot. Die Konventionalstrafe

ist unmittelbar nach schriftlicher Zahlungsaufforderung durch den Unternehmer zur Zahlung fällig. Für den Fall des Zahlungsverzuges gelten 10 % Verzugszinsen p. a. als vereinbart. Die Konventionalstrafe lässt das Recht des Unternehmers auf Geltendmachung eines über die Konventionalstrafe hinausgehenden Schadenersatzes unberührt.

- 2.6. Dem Handelsvertreter ist es strikt untersagt, von Kunden irgendeine Belohnung bzw. einen geldwerten Vorteil anzunehmen oder hierüber Vereinbarungen zu treffen. Dennoch erhaltene Vorteile hat der Handelsvertreter dem Unternehmer umgehend auszufolgen.
- 2.7. Der Handelsvertreter hat kein Zurückbehaltungsrecht an ihm vom Unternehmer übergebenen Gegenständen (zB Produktmuster). Der Handelsvertreter ist verpflichtet, dem Unternehmer umgehend nach dessen Aufforderung sämtliche in seinem Gewahrsam befindlichen Gegenstände des Unternehmers auszufolgen. Das gesetzliche Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters wird einvernehmlich ausgeschlossen.
Ebenso ausgeschlossen wird die Aufrechnungsmöglichkeit des Handelsvertreters gegen Ansprüche des Unternehmers, soweit es sich nicht um gesetzlich zwingende Ansprüche des Handelsvertreters handelt.
- 2.8. Der Unternehmer unterstützt den Handelsvertreter beim Vertrieb der Vertragsprodukte. Er ist verpflichtet, dem Handelsvertreter innerhalb von 10 Tagen mitzuteilen, ob er ein vom Handelsvertreter vermitteltes Geschäft annimmt oder ablehnt bzw. ob ein vermitteltes Geschäft nicht ausgeführt wird.
- 2.9. Der Unternehmer hat den Handelsvertreter zu informieren, sofern er absieht, dass die Geschäfte nur in erheblich geringerem Umfang ausgeführt werden können, als dies der Handelsvertreter hätte erwarten können. Unter erheblich geringerem Umfang ist ein Rückgang um mehr als 50 % zu verstehen. Die Information an den Handelsvertreter hat innerhalb von einem Monat ab jenem Zeitpunkt zu erfolgen, ab dem für den Unternehmer dieser Umstand absehbar war.

3. Provision

- 3.1. Der Handelsvertreter erhält eine Provision für alle von ihm vermittelten Geschäfte von % (in Worten: Prozent) zuzüglich der jeweils gültigen Umsatzsteuer. Die Provision berechnet sich vom Nettoauftragswert abzüglich allfälliger vom Unternehmer gewährter Nachlässe (Skonti, Boni, Rabatte).
- 3.2. Der Anspruch auf Provision entsteht, wenn der Kunde seinen Teil des Geschäfts ausgeführt hat oder ausgeführt haben müsste, hätte der Unternehmer seinen Teil des Geschäfts ausgeführt. Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass das Geschäft nicht ausgeführt wird, nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Im Falle des Zahlungsverzugs des Kunden hat der Unternehmer alle zumutbaren Schritte zu unternehmen, um die Zahlung einbringlich zu machen. Hierzu hat er den Kunden schriftlich zu mahnen und nach ungenutztem Ablauf der Mahnfrist einen Rechtsanwalt mit der weiteren Betreuung der Forderung zu beauftragen. Sofern in der Folge der beauftragte Rechtsanwalt die Einbringlichkeitschancen als positiv beurteilt, weil das Zurechtbestehen der Forderung hinreichend dokumentiert ist und keine Bedenken gegen die Bonität des Schuldners bestehen, hat der Unternehmer Klagsauftrag zu erteilen. Sofern sich der Schuldner jedoch im Ausland befindet oder ein Gerichtsverfahren aus sonstigen Gründen im Ausland anhängig gemacht werden müsste, kann der Unternehmer von der Forderungsbetreibung absehen, sofern die offene Forderung den Betrag von € 10.000 nicht übersteigt. Bei teilweiser Erfüllung durch den Kunden entsteht der Provisionsanspruch anteilig.
- 3.3. Der Unternehmer hat die Provisionen quartalsmäßig, sohin bis zum 31.01., 30.04., 31.07. und 31.10. abzurechnen und auszubezahlen. Der Handelsvertreter ist nicht berechtigt, einen Provisionsvorschuss welcher Art auch immer zu verlangen.
- 3.4. Für Geschäfte, die zwar während des aufrechten Vertragsverhältnisses vom Handelsvertreter vermittelt wurden, die jedoch erst nach Vertragsende zustande kommen, gebührt dem Handelsvertreter keine Provision. Voraussetzung für den Provisionsanspruch des Handelsvertreeters ist somit, dass das Geschäft während der Dauer dieses Vertrages vermittelt wird und auch zustande kommt.

- 3.5. Der Handelsvertreter hat keinerlei Anspruch auf Ersatz seiner Kosten und Auslagen, außer diese wurden infolge eines besonderen, schriftlichen Auftrages des Unternehmers zwingend aufgewendet. Mit der Provision sind sämtliche Aufwendungen und Kosten des Handelsvertreters mitabgegolten. Wird der Handelsvertreter dadurch am Verdienst gehindert, dass der Unternehmer während der Dauer dieses Vertrages sein Unternehmen veräußert oder seine Vertriebsorganisation ändert, hat dies der Handelsvertreter ohne Anspruch auf Entschädigung hinzunehmen.
- 3.6. Für Geschäfte, welche ohne persönliche Mitwirkung des Handelsvertreters zustande gekommen sind, gebührt dem Handelsvertreter keine Provision. Dies gilt sowohl für Direktgeschäfte als auch für Geschäfte, die von anderen Handelsvertretern vermittelt wurden. Sofern mehrere Handelsvertreter am Zustandekommen eines Geschäftes mitgewirkt haben, obliegt es dem Ermessen des Unternehmers, in welchem Verhältnis die Provision zwischen den Handelsvertretern aufzuteilen ist oder ob ein Handelsvertreter die gesamte Provision erhält.

4. **Dauer und Beendigung des Handelsvertretervertrages**

Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit (oder: auf bestimmte Zeit für die Dauer von Monaten/Jahren) abgeschlossen. Jede Partei hat das Recht, den Handelsvertretervertrag entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen zu kündigen. Die Kündigung hat per Einschreiben an die in diesem Vertrag angeführte Adresse des Vertragspartners oder an eine andere, schriftlich vom Vertragspartner bekanntgegebene Adresse zu erfolgen. Ungeachtet einer ordentlichen Kündigung haben die Vertragsteile das Recht, den Vertrag jederzeit bei Vorliegen wichtiger Gründe vorzeitig aufzulösen. Die Vertragsauflösungserklärung hat ebenfalls zwingend mittels eingeschriebenen Briefes zu erfolgen und hat den bzw. die wichtigen Gründe für die Vertragsauflösung anzugeben. Zusätzlich zu dem nach dem Gesetz vorgesehenen Fällen ist der Unternehmer berechtigt, den Handelsvertretervertrag insbesondere bei Vorliegen nachstehender Gründe vorzeitig aufzulösen:

- Wenn der Handelsvertreter seine vertraglich übernommenen Pflichten bzw. die Weisungen des Unternehmers trotz Nachfristsetzung

nicht erfüllt. Die Nachfristsetzung hat derart zu erfolgen, dass dem Handelsvertreter vom Unternehmer eine zumindest zehntägige Frist eingeräumt wird, das vertragswidrige Verhalten abzustellen, die vertraglich übernommenen Pflichten zu erfüllen oder den Weisungen nachzukommen.

- Wenn der Handelsvertreter aus welchen Gründen auch immer nicht mehr imstande ist, seinen vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Handelsvertreter unter einer voraussichtlich mehr als sechs Wochen andauernden Krankheit leidet, unfallsbedingt für mehr als sechs Wochen an der vertragskonformen Ausübung seiner Tätigkeit gehindert ist oder die Gewerbeberechtigung aus welchen Gründen auch immer verliert.
- Wenn der Handelsvertreter das Vertrauen des Unternehmers insbesondere dadurch enttäuscht, dass er Belohnungen annimmt, sich Tötlichkeiten oder Ehrenverletzungen gegen den Unternehmer zuschulden kommen lässt, wegen einer gerichtlich strafbaren Handlung verurteilt wird oder seinen Führerschein ungeachtet der Dauer des Entzuges verliert.
- Wenn über das Vermögen des Handelsvertreters ein Insolvenzverfahren eröffnet wird.

Sollte die vom Unternehmer erklärte, vorzeitige Vertragsauflösung aus welchen Gründen auch immer rechtsunwirksam sein, so gilt diese im Zweifel als ordentliche Kündigung des Vertrages.

5. Ansprüche bei Vertragsbeendigung

- 5.1. Unmittelbar mit Beendigung des Vertragsverhältnisses ist der Handelsvertreter verpflichtet, sämtliche ihm vom Unternehmer übergebenen Gegenstände und Unterlagen auf eigene Kosten an den Unternehmer zurückzustellen.
- 5.2. Mit Vertragsende ist der Handelsvertreter nicht mehr berechtigt, sich als Handelsvertreter des Unternehmers auszugeben. Es ist ihm ab diesem Zeitpunkt strikt untersagt, Gegenstände des Unternehmers, dessen Marke oder dessen Unternehmenskennzeichen weiter zu verwenden.
- 5.3. Die in der Beilage ./1 angeführten Kunden waren bereits vor Abschluss dieses Vertrages Kunden des Unternehmers und gelten daher

als Altkunden. Diese Auflistung Beilage ./1 stellt einen integrierenden Bestandteil dieses Handelsvertretervertrages dar. Sollte dem Handelsvertreter nach den zwingenden gesetzlichen Bestimmungen ein Ausgleichsanspruch zustehen, so sind diese Kunden bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs nicht zu berücksichtigen.

6. Sonstige Bestimmungen

- 6.1. Dem Handelsvertreter ist es untersagt, Rechte und Pflichten aus diesem Vertragsverhältnis ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmers an Dritte zu übertragen.
- 6.2. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zwingend der Schriftform. Dies gilt auch für eine Vereinbarung, nach der vom Schriftformerfordernis abgegangen wird.
- 6.3. Auf dieses Vertragsverhältnis kommt einschließlich der Frage seines Zustandekommens ausschließlich österreichisches Recht zur Anwendung. Für sämtliche Streitigkeiten aus diesem Vertrag gilt die Zuständigkeit des sachlich für zuständigen Gerichtes als vereinbart.
- 6.4. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages ungültig oder nichtig sein, so berührt dies die Rechtswirksamkeit des übrigen Vertrages nicht. Die einzelne ungültige bzw. nichtige Bestimmung ist vielmehr durch eine solche wirksame Bestimmung zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der ungültigen Bestimmung am nächsten kommt.
- 6.5. Der Vertrag wird in zwei Ausfertigungen errichtet, wovon jede Partei eine erhält. Die Kosten der Vertragserrichtung trägt der Unternehmer. Die Kosten einer allfälligen rechtlichen Vertretung hat jede Partei selbst zu tragen.

10.2. Italienische Übersetzung

CONTRATTO DI AGENZIA

stipulato fra

l'impresa
di seguito denominata „Preponente“,

e

il Sig./la Sig.ra
di seguito denominato/a „Agente“

con il seguente contenuto:

1. Estensione dell'attività dell'agente

1.1. Il Preponente incarica l'Agente della vendita dei seguenti prodotti:

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

L'incarico all'Agente è senza esclusiva. Il Preponente ha facoltà di conferire incarico ad altri agenti nel territorio contrattuale ai sensi della seguente clausola 1.2.

1.2. Il territorio contrattuale è (Il territorio contrattuale ha ad oggetto le seguenti regioni).

Il Preponente si riserva il diritto di vendere direttamente a clienti che hanno sede nel territorio contrattuale. Oltre a ciò, il Preponente si riserva il diritto di conferire incarico ad altri Agenti. Nel caso in cui rapporti contrattuali vengano allacciati dal Preponente direttamente ovvero tramite altri agenti, l'Agente non ha diritto alla provvigione.

Il Preponente, inoltre, ha la facoltà di modificare unilateralmente il territorio contrattuale, dovendo però comunicare tale circostanza per iscritto all'Agente con almeno due mesi di preavviso. Già ora l'Agente dichiara di concordare con una futura modifica del territorio contrattuale.

- 1.3. L'Agente è un imprenditore autonomo e conferma di avere una licenza valida per l'esercizio dell'attività di agenzia.
- 1.4. L'Agente è autorizzato meramente ad effettuare l'intermediazione delle vendite. Solo in casi eccezionali, in cui viene all'uopo incaricato preventivamente per iscritto dal Preponente, l'Agente è autorizzato alla stipula di contratti. L'Agente è autorizzato ad effettuare dichiarazioni vincolanti nei confronti dei clienti ovvero a rappresentare il Preponente. L'Agente non è autorizzato all'incasso di somme di denaro senza la preventiva autorizzazione scritta del Preponente.

2. Diritti ed obblighi delle parti contraenti

- 2.1. L'Agente è tenuto a svolgere nel migliore dei modi l'attività di intermediazione. Nello svolgimento della propria attività, l'Agente è tenuto a tutelare gli interessi del Preponente.
- 2.2. L'Agente deve svolgere la propria attività in modo autonomo e personalmente. Ha comunque la facoltà di farsi supportare da Terzi ovvero di incaricare altri sub-agenti. La sua responsabilità nei confronti del Preponente non viene da ciò inficiata.
- 2.3. L'Agente deve utilizzare sempre le condizioni generali di contratto del Preponente e deve comunicare ai clienti l'ultimo listino prezzi del Preponente. L'Agente non è autorizzato a concordare con i clienti particolari condizioni contrattuali ovvero a concedere sconti. L'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente il risultato della sua attività di intermediazione e ad inoltrargli l'offerta del cliente.
- 2.4. Entro 14 giorni da quanto viene richiesto per iscritto dal Preponente, l'Agente è tenuto a redigere un report contenente le informazioni più importanti per il Preponente in relazione ai clienti, alle strategie marketing e commerciali attuate tramite l'Agente, al numero di contatti stabiliti con i clienti ed all'attuale situazione di mercato così come valutata dall'Agente.

Il Preponente è comunque autorizzato a richiedere all'Agente la redazione del report una volta al mese. Indipendentemente da ciò, l'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente qualsiasi novità o modifica relativa al mercato ed ai clienti dallo stesso gestiti. A tale riguardo, l'Agente è tenuto a comunicare immediatamente al Preponente eventuali dubbi sulla solvibilità del cliente.

2.5. L'Agente è tenuto a mantenere stretto riservo relativamente a tutti gli affari e segreti imprenditoriali del Preponente. Ciò riguarda, in particolare, i dati interni del Preponente, come i dati relativi ai clienti, al fatturato, ai calcoli economici ecc L'obbligo di segretezza vale senza limiti anche al termine del rapporto contrattuale.

L'Agente è sottoposto anche al divieto di concorrenza. Durante la durata del presente contratto l'Agente è tenuto ad astenersi dal vendere o produrre prodotti che stiano in rapporto con concorrenza con i prodotti del Preponente ovvero a supportare Terzi che vendano o producano tali prodotti.

Il divieto di concorrenza vale anche per i collaboratori dell'Agente, per Terzi dallo stesso incaricati, per i suoi familiari ovvero per persone vicine all'Agente. Egli si impegna a vincolare anche le summenzionate categorie di persone al divieto di concorrenza e risponde in toto nei confronti del Preponente per eventuali violazioni del menzionato divieto da parte di tali persone.

In caso di violazione dell'obbligo di segretezza ovvero del divieto di concorrenza, l'Agente è tenuto a pagare al Preponente una penale pari ad € 5.000. Il diritto del Preponente ad ottenere il pagamento della penale sussiste per ogni singola violazione dell'obbligo di segretezza ovvero del divieto di concorrenza. La penale deve essere pagata immediatamente dopo che il Preponente ne ha richiesto il pagamento per iscritto. Nel caso di mora nel pagamento, si concordano interessi moratori nell'ammontare del 10 % p. a. Oltre alla penale, il Preponente potrà fare valere il diritto al risarcimento dell'ulteriore danno.

2.6. L'Agente non può ricevere dai clienti nessun tipo di ricompensa né alcun vantaggio economico ovvero concordare con i clienti una tale tipologia di corrispettivo. Ciononostante, eventuali vantaggi percepiti dall'Agente devono essere consegnati al Preponente immediatamente.

2.7. L'Agente non ha alcun diritto di ritenzione in relazione ai beni consegnatigli dal Preponente (es. fac-simile di prodotti). L'Agente è tenuto, su richiesta del Preponente, a consegnare immediatamente a quest'ultimo qualsivoglia oggetto del Preponente in possesso dell'Agente. Il diritto di ritenzione dell'Agente previsto dalla Legge viene concordemente escluso.

Altresì viene esclusa la possibilità che l'Agente possa compensare i suoi crediti con crediti del Preponente, se non si tratta di diritti dell'Agente non disponibili previsti dalla Legge.

- 2.8. Il Preponente supporta l'Agente nella sua attività di vendita. Egli è tenuto a comunicare entro 10 giorni all'Agente se intende accettare o rinunciare ad un contratto proposto dall'Agente ovvero se un contratto intermediato dall'Agente non avrà esecuzione.
- 2.9. Il Preponente è tenuto ad informare l'Agente, nel caso in cui ritenga che i contratti potranno essere eseguiti solo in considerevole misura ridotta rispetto a quella che si potrebbe aspettare l'Agente. Per considerevole misura ridotta si intende una diminuzione di più del 50 %. L'informazione all'Agente deve essere data entro un mese da quando tale circostanza diviene prevedibile per il Preponente.

3. Provvigione

- 3.1. L'Agente, per tutti i contratti da lui intermediati, ha diritto a ricevere una provvigione del % oltre all'IVA. La provvigione viene calcolata sulla base dell'importo netto, dedotti eventuali sconti concessi dal Preponente.
- 3.2. Il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui il cliente ha adempiuto alla propria obbligazione ovvero avrebbe dovuto adempiere, se il Preponente avesse adempiuto alla propria obbligazione. Il diritto alla provvigione viene meno, nel momento in cui è certo che il contratto non verrà eseguito e ciò non è imputabile a colpa del Preponente. In caso di ritardo nel pagamento da parte del cliente, il Preponente deve mettere in atto tutte le ragionevoli attività che rendano possibile il recupero del credito. In ragione di ciò, deve diffidare per iscritto il cliente ed, in caso di continuato inadempimento dopo la scadenza del termine per il pagamento, deve incaricare un Avvocato per il recupero del credito. Nel caso in cui l'Avvocato all'uopo incaricato ritenga che il recupero possa essere raggiunto, poichè il credito è sufficientemente documentato e non sussistono dubbi sulla solvibilità del cliente, il Preponente deve conferire incarico all'Avvocato di effettuare il recupero giudiziale del credito. Se il debitore si trova all'estero ovvero il processo dovrebbe svolgersi all'estero, il Preponente è esonerato dall'obbligo di intraprendere l'azione giudiziale, a condizione che il credito residuo non superi l'importo di € 10.000.

In caso di adempimento parziale da parte del cliente, all'Agente spetta solo una provvigione pro quota.

- 3.3. Il Preponente ha l'obbligo di calcolare e pagare le provvigioni a cadenza trimestrale e, quindi, entro il 31.01., 30.04., 31.07. und 31.10. L'Agente non ha diritto ad avere anticipi sulle provvigioni per nessuna ragione.
- 3.4. I contratti, che vengono intermediati dall'Agente durante la vigenza del presente contratto ma che vengono eseguiti dopo il termine del contratto stesso, non danno diritto all'Agente ad ottenere il pagamento della provvigione. Presupposto per il diritto alla provvigione dell'Agente è, quindi, che sia l'intermediazione sia l'esecuzione del contratto intermediato avvengano in vigenza del presente contratto.
- 3.5. L'Agente non ha diritto ad ottenere il rimborso delle spese vive sostenute, a meno che ciò non sia stato stabilito per iscritto da apposito incarico del Preponente. Con il pagamento della provvigione vengono coperte anche tutte le spese che l'Agente avesse avuto da sostenere. Nel caso in cui l'Agente sia impedito nella produzione di reddito in ragione del fatto che, in vigenza del presente contratto, il Preponente ha alienato la propria azienda ovvero ha modificato la propria struttura di vendita, l'Agente non può fare valere diritti al risarcimento del danno.
- 3.6. Contratti, che sono stati conclusi senza l'intermediazione personale dell'Agente, non danno diritto a quest'ultimo ad ottenere il pagamento della provvigione. Ciò vale sia per contratti conclusi direttamente dal Preponente, sia per quelli conclusi tramite l'intermediazione di altri agenti. Nel caso in cui un contratto venga concluso tramite l'intermediazione di una pluralità di agenti, sarà il Preponente a decidere discrezionalmente se ed in che misura la provvigione deve essere distribuita fra gli agenti ovvero se la stessa spetta solo ad un agente.

4. **Durata e termine del contratto di agenzia**

Il presente contratto viene stipulato a tempo indeterminato (oppure: a tempo determinato per la durata di mesi/anni). Ogni parte contraente ha il diritto di recedere dal presente contratto nel rispetto delle disposizioni di Legge. Il recesso deve essere comunicato tramite lettera raccomandata all'indirizzo della controparte contrattuale,

come risulta dal presente contratto, ovvero all'indirizzo successivamente dalla stessa comunicato per iscritto. Oltre al diritto al recesso contrattuale, ogni parte contraente può in ogni momento esercitare il diritto alla risoluzione contrattuale, ove sussista giusta causa. Anche la risoluzione contrattuale deve essere comunicata tramite lettera raccomandata, con cui viene altresì resa nota la giusta causa. Oltre ai casi stabiliti dalla Legge, il Preponente può comunicare la risoluzione anticipata del contratto se sussistono i seguenti motivi:

- ove l'Agente non adempia ai propri obblighi contrattuali ovvero non segua le istruzioni impartitegli dal Preponente, nonostante gli sia stato concesso apposito termine per l'adempimento. In particolare, in caso di inadempimento da parte dell'Agente, il Preponente deve concedergli un termine di almeno 10 giorni, nel corso del quale l'Agente deve cessare l'inadempimento, deve adempiere alle obbligazioni ovvero deve seguire le istruzioni che gli sono state impartite.
- Se l'Agente per qualsiasi ragione non è più in grado di adempiere alle obbligazioni contrattuali. Ciò avviene, in particolare, se l'Agente è prevedibilmente in stato di malattia per più di 6 settimane continuative, oppure per più di 6 settimane non può lavorare perché è stato coinvolto in un incidente oppure per qualsiasi ragione perde la licenza ad esercitare la propria attività.
- Se l'Agente perde la fiducia del Preponente, perchè, in particolare, riceve ricompense, viola l'onorabilità del Preponente, viene condannato a seguito di un processo penale ovvero perde la patente di guida, indipendentemente dalla durata.
- Se contro il patrimonio dell'Agente viene aperto un procedimento fallimentare.

Nel caso in cui la risoluzione anticipata del contratto da parte del Preponente non dovesse essere valida per qualsiasi ragione, la comunicazione relativa alla risoluzione, nel dubbio, vale come recesso contrattuale.

5. Diritti al termine del contratto

- 5.1. Immediatamente dopo il termine del rapporto contrattuale, l'Agente a proprie spese è tenuto a restituire al Preponente tutti gli oggetti ovvero i documenti da questo consegnatigli.

- 5.2. Con il termine del contratto, l'Agente non può più comunicare di essere l'Agente del Preponente. Da questo momento gli è severamente vietato utilizzare oggetti del Preponente, il marchio ovvero altri segni distintivi dello stesso.
- 5.3. I clienti di cui all'Allegato 1 erano già clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto e, quindi, sono qualificabili come clienti vecchi. L'Allegato 1 rappresenta parte integrante del presente contratto di agenzia. Nel caso in cui all'Agente spettasse una liquidazione di fine rapporto ai sensi delle norme di Legge, tali clienti non dovranno essere computati nel calcolo della menzionata indennità.

6. Disposizioni generali

- 6.1. L'Agente non può cedere a Terzi senza preventiva autorizzazione scritta del Preponente i diritti e gli obblighi derivanti dal presente contratto.
- 6.2. Modifiche ed integrazioni al presente contratto abbisognano necessariamente della forma scritta. Ciò vale anche per un eventuale accordo che modifichi l'obbligo della forma scritta.
- 6.3. Al presente contratto si applica esclusivamente il diritto austriaco. Per tutti i contenziosi che dovessero sorgere dal presente contratto, compresi quelli relativi alla validità dello stesso, si concorda la competenza del Tribunale di competente per materia.
- 6.4. Nel caso in cui una o più clausole del presente contratto non fossero valide ovvero fossero nulle, ciò non inficia l'efficacia giuridica del restante contratto. La singola clausola non valida ovvero nulla deve essere sostituita da una disposizione valida, che permetta di raggiungere quanto più possibile lo scopo economico della clausola non valida ovvero nulla.
- 6.5. Il presente contratto viene redatto in duplice copia, una per ogni parte contraente. I costi per la redazione del presente contratto sono sostenuti dal Preponente. I costi di un'eventuale consulenza giuridica devono essere sostenuti dalla parte contraente che ne ha conferito l'incarico.

10.3. Mustervertrag nach italienischem Recht (mit Exklusivität)

CONTRATTO DI AGENZIA

TRA

La società con sede in in persona del proprio legale rappresentante pro tempore P. Iva (di seguito denominata „Preponente“)

E

Il Sig nato il residente a in P. IVA di seguito denominato „Agente“)

congiuntamente denominate „Parti“

PREMESSO CHE

- il Preponente è azienda ;
- il Preponente ha necessità di avvalersi della collaborazione dell’Agente per la vendita dei propri prodotti;

si conviene quanto segue

1. Definizioni

1.1. Ai fini del presente contratto si definiscono:

Territorio: la Zona geografica di cui all’Allegato 1 del presente contratto;

Prodotti: gli Articoli di cui all’Allegato 2 del presente contratto.

2. Territorio e Prodotti

2.1. Il Preponente incarica l’Agente, che accetta, di promuovere, in qualità di suo Agente, la vendita dei Prodotti nel Territorio.

2.2. Qualora il Preponente decida di vendere altri prodotti nel Territorio,

egli ne informerà l'Agente per discutere la possibilità di includerli fra i Prodotti.

3. Buona fede e correttezza commerciale

- 3.1. Nell'adempire agli obblighi di cui al presente contratto, le Parti sono tenute ad osservare i principi di buona fede e correttezza commerciale.
- 3.2. Le disposizioni del presente contratto, nonché eventuali dichiarazioni fatte dalle Parti o da una di esse con riferimento al presente rapporto di agenzia, devono essere interpretate secondo buona fede.

4. Compiti dell'Agente

- 4.1. L'Agente, che è un imprenditore autonomo, si impegna a promuovere, con la dovuta diligenza e secondo le ragionevoli direttive impartitegli dal Preponente, la vendita dei Prodotti nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente.
- 4.2. L'Agente è tenuto a non sollecitare ordini da clienti stabiliti fuori dal Territorio, a meno che non sia stato autorizzato espressamente e per iscritto a farlo dal Preponente. Qualora l'Agente negozi con clienti del Territorio affari che diano luogo a contratti di vendita con clienti stabiliti al di fuori del Territorio, si applicherà l'art. 16.2.
- 4.3. Salva specifica pattuizione contraria da stipularsi in forma scritta, l'Agente non ha il potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di Terzi. L'Agente si limiterà a sollecitare ordini dei clienti che il Preponente sarà libero di accettare o rifiutare.
- 4.4. Nel negoziare con i clienti, l'Agente offrirà i Prodotti attenendosi strettamente alle condizioni di vendita comunicategli dal Preponente. L'Agente dovrà altresì promuovere la vendita dei Prodotti ai prezzi periodicamente comunicati dal Preponente.
- 4.5. L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. Nei casi in cui l'Agente sia stato autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, egli dovrà rimettere a quest'ultimo entro il termine di le relative somme, tenendole fino a quel momento depositate separatamente per conto del Preponente. L'Agente non è autorizzato a trattenere le somme incassate per alcu-

na ragione, nemmeno nel caso in cui lo stesso vanti crediti di qualunque tipo nei confronti del Preponente.

- 4.6. L'Agente è tenuto a mantenere stretto riservo relativamente a tutti gli affari e segreti imprenditoriali del Preponente. Ciò riguarda, in particolare, i dati interni del Preponente, come i dati relativi ai clienti, al fatturato, ai calcoli economici ecc L'obbligo di segretezza vale senza limiti anche al termine del rapporto contrattuale. Il suindicato obbligo di segretezza vale anche per i collaboratori dell'Agente, per Terzi dallo stesso incaricati, per i suoi familiari ovvero per persone vicine all'Agente. Egli si impegna a vincolare anche le summenzionate categorie di persone all'obbligo di segretezza e risponde in toto nei confronti del Preponente per eventuali violazioni del menzionato divieto da parte di tali persone.
- 4.7. L'Agente non può ricevere dai clienti nessun tipo di ricompensa né alcun vantaggio economico ovvero concordare con i clienti una tale tipologia di corrispettivo. Ciononostante, eventuali vantaggi percepiti dall'Agente devono essere consegnati al Preponente immediatamente.

5. Accettazione degli ordini da parte del Preponente

- 5.1. Il Preponente deve informare l'Agente, entro il termine di giorni dal ricevimento dell'ordine, sull'accettazione o sul rifiuto dello stesso. Il Preponente è libero di accettare o rifiutare, a propria discrezione, ogni singolo ordine trasmessogli dall'Agente.

6. Obbligo di non concorrenza

- 6.1. L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare imprese concorrenti e che operino nello stesso settore merceologico del Preponente né a fabbricare, promuovere o distribuire, senza il preventivo consenso scritto della Preponente, qualsiasi prodotto concorrente con i Prodotti, sia nel Territorio che in zone diverse.

7. Organizzazione delle vendite, pubblicità

- 7.1. Il Preponente può, a sua piena discrezione, supportare l'attività dell'Agente mediante iniziative pubblicitarie da effettuarsi sul Territorio al fine di promuovere la vendita dei Prodotti.

7.2. L'Agente si impegna, nello svolgimento dell'attività di vendita dei Prodotti, ad utilizzare sempre il materiale pubblicitario e promozionale fornito dal Preponente.

8. Obiettivi di vendita

8.1. 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 3.

8.2. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato 3, le Parti determineranno di comune accordo in buona fede i nuovi minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo, il minimo si intenderà automaticamente aumentato del % rispetto a quello dell'anno precedente.

8.3. Ove alla fine dell'anno i summenzionati obiettivi minimi garantiti non siano stati raggiunti, per ragioni di cui il Preponente non possa essere ritenuto responsabile, il Preponente potrà, osservando un mese di preavviso, a sua discrezione, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva a favore dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio. La suddetta facoltà deve essere esercitata dal Preponente per iscritto non oltre due mesi dalla fine dell'anno in cui gli obiettivi minimi garantiti non sono stati raggiunti.

9. Subagenti

9.1. L'Agente dovrà svolgere la sua attività senza incaricare subagenti.

10. Obblighi di informare il Preponente

10.1. L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sulla propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale nel Territorio. Egli risponderà, inoltre, a qualsiasi ragionevole richiesta di informazioni del Preponente.

11. Responsabilità finanziaria

11.1. L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la dovuta diligenza, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmetterà ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere la situazione finanziaria precaria, senza informarne preventivamente il Preponente.

11.2. Il Preponente, per singoli affari determinati, potrà concordare con l'Agente una garanzia sulla base del art 1746 (3) c.c. per il caso di inadempimento da parte dei clienti per i quali l'Agente ha diritto a percepire la provvigione. In tal caso, l'Agente avrà diritto ad una provvigione aumentata del %.

12. Marchi e segni distintivi del Preponente

12.1. 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, nel contesto del presente contratto e nell'esclusivo interesse del Preponente.

12.2. L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente né eventuali marchi, nomi o segni distintivi che siano simili e confondibili con quelli del Preponente.

12.3. Il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o i segni distintivi del Preponente, come previsto al primo comma del presente articolo, cesserà immediatamente con la scadenza o la risoluzione, per qualsiasi causa, del presente contratto.

12.4. L'Agente informerà senza indugio il Preponente di qualsiasi violazione dei marchi, nomi o segni distintivi del Preponente di cui venga a conoscenza.

13. Reclami

13.1. L'Agente dovrà informare immediatamente il Preponente – e comunque entro il termine di giorni per iscritto – di qualsiasi osservazione o reclamo ricevuto dai clienti relativo ai Prodotti. L'Agente a tale riguardo non ha il potere di impegnare in alcun modo il Preponente, se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.

14. Esclusiva

14.1. Salvo quanto disposto dall'art. 8.3, il Preponente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non concedere a Terzi nel Territorio il diritto di rappresentare o vendere i Prodotti.

14.2. Tuttavia il Preponente è libero di trattare direttamente senza l'intervento dell'Agente (purché provveda ad informare quest'ultimo)

con i clienti speciali elencati nell'Allegato 4. Sulle vendite a tali clienti spetterà all'Agente la provvigione ridotta indicata nell'Allegato 5.

15. Obbligo di informare l'Agente

- 15.1. Il Preponente fornirà all'Agente la necessaria documentazione scritta relativa ai Prodotti (quali listini prezzi, dépliant, ecc.) nonché le informazioni necessarie all'Agente per poter adempiere agli obblighi derivanti dal presente contratto.
- 15.2. Il Preponente è tenuto ad informare altresì l'Agente, nel caso in cui ritenga che i contratti potranno essere eseguiti solo in considerevole misura ridotta rispetto a quella che si potrebbe aspettare l'Agente. Per considerevole misura ridotta si intende una diminuzione di più del 50 %. L'informazione all'Agente deve essere data entro un mese da quando tale circostanza diviene prevedibile per il Preponente.

16. Ammontare della provvigione

- 16.1. Sarà riconosciuta all'Agente una provvigione pari al per tutti gli affari conclusi e andati a buon fine durante la vigenza del presente contratto.
- 16.2. L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione nel caso in cui i Prodotti vengano venduti dal Preponente a Terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.
- 16.3. Salvo diverso accordo scritto, l'Agente non ha diritto al rimborso delle spese vive sostenute nell'adempire alle obbligazioni di cui al presente contratto.

17. Calcolo e pagamento della provvigione

- 17.1. La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo dedotti eventuali sconti, ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), degli oneri doganali, imposte o tasse (IVA inclusa) di ogni tipo, a condizione che tali spese aggiuntive, oneri, imposte o tasse siano specificate separatamente nella fattura.
- 17.2. Il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui il cliente ha adempiuto alla propria obbligazione ovvero avrebbe dovuto adempiere, se il Preponente avesse adempiuto alla propria obbligazione. In caso di pagamento parziale effettuato in osservanza del contratto

di vendita, l'Agente ha diritto ad un anticipo della provvigione proporzionale alla parte di prezzo pagata.

- 17.3. Il diritto alla provvigione viene meno, nel momento in cui è certo che il contratto non verrà eseguito e ciò non è imputabile a colpa del Preponente. In caso di ritardo nel pagamento da parte del cliente, il Preponente deve mettere in atto tutte le ragionevoli attività che rendano possibile il recupero del credito. In ragione di ciò, deve diffidare per iscritto il cliente ed, in caso di continuato inadempimento dopo la scadenza del termine per il pagamento, deve incaricare un Avvocato per il recupero del credito. Nel caso in cui l'Avvocato all'uopo incaricato ritenga che il recupero possa essere raggiunto, poiché il credito è sufficientemente documentato e non sussistono dubbi sulla solvibilità del cliente, il Preponente deve conferire incarico all'Avvocato di effettuare il recupero giudiziale del credito. Se il debitore si trova all'estero ovvero il processo dovrebbe svolgersi all'estero, il Preponente è esonerato dall'obbligo di intraprendere l'azione giudiziale, a condizione che il credito residuo non superi l'importo di € 10.000.
- 17.4. Il Preponente fornirà all'Agente un resoconto delle provvigioni dovute per ogni trimestre di calendario in cui indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. La provvigione verrà pagata

18. Affari non conclusi o non eseguiti

- 18.1. L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sugli ordini trasmessi dall'Agente e non accettati dal Preponente.

19. Durata del contratto

- 19.1. Il presente contratto é stipulato a tempo indeterminato ed entra in vigore il
- 19.2. Ciascuna delle Parti potrà recedere dal presente contratto con un preavviso di almeno:
- 1 mese per il primo anno di durata del contratto;
 - 2 mesi a partire dal secondo anno iniziato;
 - 3 mesi a partire dal terzo anno iniziato;
 - 4 mesi a partire dal quarto anno iniziato;
 - 5 mesi a partire dal quinto anno iniziato;
 - 6 mesi a partire dal sesto anno e per tutti gli anni successivi.

- 19.3. Il preavviso di cui all'art. 19.2 è da comunicarsi alla controparte per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione.

20. Affari in corso

- 20.1. 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 presente contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a tale data.
- 20.2. 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 il termine di sei 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.

21. Risoluzione anticipata

- 21.1. Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto tramite raccomandata a/r, in caso di inadempimento essenziale della controparte.
- 21.2. Ai fini delle disposizioni di cui all'art. 21.1, le Parti convengono che la violazione degli artt. del presente contratto deve considerarsi, in linea di principio e salvo prova contraria, come costitutiva di un inadempimento essenziale del presente contratto.
- 21.3. Le Parti, inoltre, convengono di considerare come circostanze eccezionali che giustificano la risoluzione anticipata del presente contratto le situazioni seguenti: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia stata sottoposta una delle Parti, nonché qualsiasi circostanza in grado di incidere sostanzialmente sulla capacità di una parte di adempiere agli obblighi derivanti dal presente Contratto.

22. Indennità clientela

- 22.1. L'Agente ha diritto ad una indennità, ai sensi dell'art. 1751 c.c.
- 22.2. I clienti di cui all'Allegato 6 erano già clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto e, quindi, sono qualificabili come clienti vecchi. L'Allegato 6 rappresenta parte integrante del presente contratto di agenzia. Nel caso in cui all'Agente spettasse la indennità ai sensi dell'art. 1751 c.c., tali clienti non dovranno essere computati nel calcolo della menzionata indennità.

23. Restituzione di documenti e campioni

- 23.1. Al termine del presente Contratto, l'Agente deve restituire entro giorni al Preponente tutto il materiale pubblicitario ed altri documenti o campioni che gli siano stati forniti dal Preponente e che siano in suo possesso.

24 Foro competente e Legge applicabile

- 24.1. Per qualunque controversia relativa o comunque collegata al presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro di Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque facoltà di portare la controversia davanti al Giudice competente presso la sede dell'Agente.
- 24.2. Il presente contratto é disciplinato dalla Legge italiana.

25. Allegati

- 25.1. Gli Allegati annessi al presente contratto formano parte integrale dello stesso.

26. Accordi precedenti – Modifiche – Nullità

- 26.1. Il presente contratto sostituisce qualsiasi precedente accordo intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 26.2. Eventuali modifiche o integrazioni al presente contratto non saranno efficaci ove non siano state fatte per iscritto.
- 26.3. La nullità di una clausola del presente contratto non implica nullità dell'intero accordo, a meno che tale clausola debba considerarsi sostanziale, e cioè ove la stessa abbia una importanza tale che le Parti (oppure una delle Parti a beneficio della quale la clausola è stata con-

venuta) non avrebbero concluso il contratto se avessero saputo della invalidità di essa.

27. Divieto di cedere il contratto

27.1. Il presente contratto non può essere ceduto se non previo accordo scritto tra le Parti.

28. Testo originale

28.1. Il presente contratto viene redatto in lingua

In caso di controversie relative alla interpretazione del presente contratto, le Parti convengono che fa fede il testo in lingua

.....

Stipulato a, il

.....

.....
firma agente

.....
firma preponente

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le clausole n. 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 28 del presente contratto.

.....
firma agente

.....
firma preponente

(Die doppelte bzw. gesonderte Unterschrift ist gemäß Art 1341 c.c. für die Rechtswirksamkeit gewisser Vertragsklauseln erforderlich)

Allegato 1

Prodotti

.....

Allegato 2

Zona

.....

Allegato 3

Obiettivi di vendita

.....

Allegato 4

Clienti speciali

.....

Allegato 5

Provvigione per affari con clienti speciali di cui all'Allegato 4

.....

Allegato 6

Clienti del Preponente prima della stipula del presente contratto

.....

10.4. Deutsche Übersetzung

Handelsvertretervertrag

zwischen

der Gesellschaft mit Sitz in
vertreten durch UDI-Nr. (in der Folge
bezeichnet als „Unternehmer“)

und

Herrn geb. wohnhaft in
UDI-Nr. (in der Folge bezeichnet als „Vertreter“)

gemeinsam als „Parteien“ bezeichnet

VOAUSGESETZT, DASS

- der Geschäftszweig des Unternehmers ist;
- für den Unternehmer die Notwendigkeit besteht, zwecks der Förderung
des Verkaufs seiner Produkte mit dem Vertreter zusammenzuarbeiten

treffen die parteien nachstehende Vereinbarung

1. Definitionen

1.1. Im Vertrag werden definiert:

Vertragsgebiet: Die geografische Zone gemäß Anhang 1 zum gegenständlichen Vertrag;

Produkte: Die Waren gemäß Anhang 2 zum gegenständlichen Vertrag.

2. Vertragsgebiet und Produkte

- 2.1. Der Unternehmer beauftragt den Vertreter, den Verkauf der Produkte im Vertragsgebiet zu fördern.
- 2.2. Sofern sich der Unternehmer entscheidet, andere Produkte im Vertragsgebiet zu vertreiben, wird er hiervon den Vertreter informieren und mit ihm die Möglichkeit erörtern, diese Produkte in die bestehende Produktpalette aufzunehmen.

3. Grundsatz von Treu und Glauben und geschäftliche Korrektheit

- 3.1. Bei der Erfüllung der Verpflichtungen nach diesem Vertrag haben die Parteien die Prinzipien von Treu und Glauben und der geschäftlichen Korrektheit zu wahren.
- 3.2. Die Bestimmungen dieses Vertrages, sowie auch eventuelle Erklärungen der Parteien oder einer Partei mit Bezug zum gegenständlichen Vertragsverhältnis sind nach den Grundsätzen von Treu und Glauben auszulegen.

4. Aufgaben des Vertreters

- 4.1. Der Vertreter, bei dem es sich um einen selbstständigen Unternehmer handelt, verpflichtet sich, den Verkauf der Produkte im Vertragsgebiet mit gehöriger Sorgfalt und nach den Anweisungen des Unternehmers zu fördern sowie dabei die Interessen des Unternehmers zu wahren.
- 4.2. Der Vertreter ist nicht befugt, Aufträge von Kunden zu akquirieren, die ihre Niederlassung außerhalb des Vertragsgebietes haben, sofern er hierzu nicht ausdrücklich und schriftlich vom Unternehmer autorisiert wurde. Wenn der Vertreter mit Kunden im Vertragsgebiet Verhandlungen führt, welche zu Vertragabschlüssen mit Kunden mit Sitz außerhalb des Vertragsgebietes führen, kommt Punkt 16.2. dieses Vertrages zur Anwendung.
- 4.3. Sofern dies nicht gesondert schriftlich vereinbart wird, kommt dem Vertreter keine Abschlussvollmacht zu und ist er nicht berechtigt, Verträge im Namen und auf Rechnung des Unternehmers selbst abzuschließen bzw. den Unternehmer in welcher Form auch immer gegenüber Dritten vertraglich zu binden. Der Vertreter beschränkt sich darauf, Aufträge von Kunden zu akquirieren, wobei es im freien Ermessen des Unternehmers liegt, diese anzunehmen oder abzulehnen.

- 4.4. Bei den Verhandlungen mit Kunden wird sich der Vertreter strickt an die Verkaufsbedingungen des Unternehmers halten. Überdies wird der Vertreter die Produkte zu den ihm regelmäßig vom Unternehmer bekanntgegebenen Preisen anbieten.
- 4.5. Der Vertreter ist nicht befugt, Zahlungen für Rechnung des Unternehmers entgegenzunehmen, außer er erhält hierzu eine gesonderte, schriftliche Ermächtigung des Unternehmers. Sollte der Vertreter eine solche Ermächtigung zur Entgegennahme von Zahlungen für Rechnung des Unternehmers erhalten, hat er die empfangene Zahlung bis spätestens dem Unternehmer auszufolgen, wobei er das Geld bis zu diesem Zeitpunkt gesondert für den Unternehmer zu verwahren hat. Der Vertreter ist nicht befugt, die erhaltene Summe aus welchen Gründen auch immer zurückzubehalten. Dies auch nicht im Falle von ihm gegenüber dem Unternehmer aus welchen Rechtsgrund auch immer zustehenden Forderungen.
- 4.6. Der Vertreter ist überdies zur völligen Verschwiegenheit in Bezug auf alle Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers verpflichtet. Dazu zählen insbesondere die unternehmensinternen Daten wie Kundendaten, Umsatzzahlen, betriebswirtschaftliche Kalkulationen etc. Die Verschwiegenheitsverpflichtung besteht auch für die Zeit nach Vertragsbeendigung fort. Die Verpflichtung besteht ebenso für Mitarbeiter des Vertreters, für von ihm beauftragte Dritte, für seine Familienangehörigen und für sonstige Personen, die in einem Naheverhältnis zum Vertreter stehen. Der Vertreter verpflichtet sich, die Verschwiegenheitsverpflichtung auf den genannten Personenkreis zu überbinden und haftet dem Unternehmer vollumfänglich für eine Verletzung der Verschwiegenheitsverpflichtung durch diese Personen.
- 4.7. Dem Vertreter ist es untersagt, von Kunden geldwerte Vorteile entgegenzunehmen oder solche mit Kunden zu vereinbaren. Sollte der Vertreter dennoch derartige Vorteile erhalten, hat er diese umgehend dem Unternehmer auszufolgen.
- 5. Annahme von Aufträgen seitens des Unternehmers**
- 5.1. Der Unternehmer hat dem Vertreter innerhalb einer Frist von Tagen ab Erhalt des Auftrages über die Annahme oder die Nichtannahme des Auftrages zu informieren. Es liegt im freien Ermessen des

Unternehmers, ob er einen ihm vom Vertreter übermittelten Auftrag annimmt oder ablehnt.

6. Konkurrenzverbot

- 6.1. Der Vertreter verpflichtet sich, für die gesamte Vertragsdauer keine Vertretungen für Konkurrenzunternehmen, die im Produktsektor des Unternehmers tätig sind, zu übernehmen oder Konkurrenzprodukte herzustellen, zu vermarkten oder zu vertreiben, sofern ihm hierzu zuvor keine schriftliche Genehmigung seitens des Unternehmers erteilt wurde. Das Konkurrenzverbot bezieht sich auf sämtliche Konkurrenzprodukte im und außerhalb des Vertragsgebietes.

7. Verkaufsorganisation, Werbung

- 7.1. Der Unternehmer kann nach freiem Ermessen die Aktivitäten des Vertreters durch Werbemaßnahmen unterstützen.
- 7.2. Der Vertreter verpflichtet sich, bei der Ausführung seiner Vertriebstätigkeit stets das ihm vom Unternehmer zur Verfügung gestellte Werbematerial zu verwenden.

8. Verkaufsziele

- 8.1. Der Vertreter verpflichtet sich, eine Anzahl an Kundenaufträgen jedes Jahr zu übermitteln, welche die Mindestanzahl gemäß dem Anhang 3 zu diesem Vertrag nicht unterschreitet.
- 8.2. In Hinblick auf jene Jahre, für die im Anhang 3 noch kein Minimum vorgesehen ist, werden die Parteien im guten Einvernehmen das Minimum bis zum Ende des dem fraglichen Jahres vorangehenden Monats festlegen. Mangels einer entsprechenden Vereinbarung erhöht sich das Minimum automatisch um % im Vergleich zum Vorjahr.
- 8.3. Sofern am Ende des Jahres die vorgenannten Mindestziele nicht erreicht werden und dies auf Gründen beruht, die nicht in der Verantwortung des Unternehmers liegen, ist der Unternehmer wahlweise berechtigt, unter Einhaltung einer Frist von einem Monat, den gegenständlichen Vertrag aufzulösen, dem Vertreter die Exklusivität zu entziehen oder das Vertragsgebiet einzuschränken. Die genannten Gestaltungsmöglichkeiten sind vom Unternehmer schriftlich und nicht später als nach dem Ablauf zweier Monate nach Ende des Jahres, in welchem die Mindestziele nicht erreicht wurden, auszuüben.

9. Subvertreter:

- 9.1. Der Vertreter hat seine Tätigkeit ohne der Beauftragung von Subvertretern auszuüben.

10. Verpflichtung zur Information des Unternehmers

- 10.1. Der Vertreter wird den Unternehmer mit der geforderten Pünktlichkeit über seine Aktivitäten, über die Marktverhältnisse und über die Konkurrenzsituation im Vertragsgebiet informieren. Jede berechtigte Anfrage des Unternehmers ist vom Vertreter zu beantworten.

11. Finanzielle Verantwortlichkeit

- 11.1. Der Vertreter ist verpflichtet, sich mit der geforderten Sorgfalt über die Zahlungsfähigkeit jener Kunden, hinsichtlich derer er Aufträge an den Unternehmer weiterleitet, zu informieren. Es wird dem Unternehmer keine Aufträge von Klienten weiterleiten, bei denen er die prekäre finanzielle Situation kennt oder kennen müsste, ohne vorab den Unternehmer hierüber zu informieren.
- 11.2. Der Unternehmer kann für einzelne bestimmte Geschäfte mit dem Vertreter eine Haftungsübernahme nach Maßgabe des Art 1746 Abs. 3 c.c. für den Fall der Nichterfüllung seitens des Kunden vereinbaren, wofür dem Vertreter eine besondere Provision gebührt. In solchen Fällen gebührt dem Vertreter eine erhöhte Provision (Delkredereprovision) von %.

12. Marken und Unternehmenskennzeichen des Unternehmers

- 12.1. Der Vertreter ist zur Nutzung der Marken, des Namens und anderer Kennzeichen des Unternehmers nur insoweit berechtigt, als dies zur Vermarktung der Produkte gemäß diesem Vertrag erforderlich ist und im ausschließlichen Interesse des Unternehmers liegt.
- 12.2. Der Vertreter verpflichtet sich, weder die Marken, den Namen oder Unternehmenskennzeichen des Unternehmers noch ähnliche Marken, Namen oder Unternehmenskennzeichen im Vertragsgebiet oder außerhalb zu registrieren.
- 12.3. Das Recht des Vertreters die Marken, den Namen oder Unternehmenskennzeichen zu verwenden, wie dies im ersten Absatz dieses Artikels festgelegt ist, erlischt automatisch mit Beendigung des gegenseitlichen Vertragsverhältnisses aus welchem Grunde auch immer.

12.4. Der Vertreter wird dem Unternehmer ohne Verzug über jedwede Verletzung der Markenrechte oder der Namensrechte des Unternehmers, die ihm zur Kenntnis gelangen, informieren.

13. Reklamationen

13.1. Der Vertreter wird den Unternehmer unverzüglich und jedenfalls innerhalb eines Zeitraumes von Tagen schriftlich über jedweden Einwand oder jedwede Reklamation seitens eines Kunden informieren. Der Vertreter hat in diesem Zusammenhang keine Befugnis, den Unternehmer auf irgendeine Weise vertraglich zu binden, sofern ihm hierzu nicht eine spezielle Ermächtigung schriftlich erteilt wurde.

14. Exklusivität

14.1. Mit Ausnahme der Regelung gemäß Punkt 8. verpflichtet sich der Unternehmer für die gesamte Vertragsdauer, Dritten im Vertragsgebiet nicht das Recht, Produkte zu vertreten oder zu vermarkten, einzuräumen.

14.2. Allerdings ist der Unternehmer berechtigt, Direktgeschäfte ohne Intervention des Vertreters (welchen er hierüber aber informieren muss) mit den speziellen, in Anhang 5 aufgezählten Kunden zu tätigen. Im Falle derartiger Verkaufsabschlüsse gebührt dem Vertreter eine reduzierte Provision gemäß Anhang 5.

15. Informationspflichten gegenüber dem Vertreter

15.1. Der Unternehmer wird dem Vertreter alle notwendigen Unterlagen in Hinblick auf die Produkte (Preislisten, Prospekte, etc.) sowie alle sonstigen nötigen Informationen zu Verfügung stellen, damit der Vertreter seine ihm aufgrund dieses Vertrages zukommenden Pflichten erfüllen kann.

15.2. Der Unternehmer ist weiters verpflichtet, den Vertreter zu informieren, wenn er absieht, dass Verträge nur in einem wesentlich geringeren Maße abgeschlossen werden können, als dies für den Vertreter zu erwarten ist. Als weitaus geringeres Maß gilt eine Verringerung um mehr als 50 %. Die betreffende Information ist dem Vertreter innerhalb eines Monats ab jenem Zeitpunkt zu erteilen, ab dem dieser Umstand für den Unternehmer vorhersehbar wurde.

16. Höhe der Provision

- 16.1. Dem Vertreter gebührt eine Provision in Höhe% für alle abgeschlossenen und ausgeführten Geschäfte während der Dauer dieses Vertrages.
- 16.2. Der Vertreter hat keinen Provisionsanspruch bei Geschäftsfällen, im Zuge derer die Produkte vom Unternehmer an außerhalb des Vertragsgebietes ansässige Dritte verkauft werden und in der Folge von diesen wiederum in das Vertragsgebiet weiterverkauft werden.
- 16.3. Mangels einer abweichenden schriftlichen Vereinbarung hat der Vertreter keinen Anspruch auf Ersatz seiner Spesen, welche ihm im Rahmen der Durchführung seiner vertraglichen Pflichten erwachsen.

17. Berechnung und Zahlung der Provision

- 17.1. Die Provision wird vom Nettorechnungsbetrag berechnet. Dies bedeutet vom effektiven Verkaufspreis abzüglich eventueller Preisnachlässe und Nebenkosten (wie zB Verpackung, Transport, Versicherung), Zollspesen, Abgaben und Steuern (inkl. Umsatzsteuer) jedweder Art, sofern die genannten Spesen, Lasten, Steuern separat auf der Rechnung angeführt sind.
- 17.2. Der Provisionsanspruch entsteht im Zeitpunkt der Erfüllung des Geschäftes durch den Kunden oder mit jenem Zeitpunkt, zu dem der Kunde das Geschäft hätte erfüllen müssen, hätte der Unternehmer seinen Teil erfüllt. Im Falle von Teilzahlungen gebührt dem Vertreter ein verhältnismäßiger Anteil an der Provision.
- 17.3. Der Provisionsanspruch erlischt, wenn und insoweit feststeht, dass der Vertrag nicht ausgeführt wird und daran den Unternehmer kein Verschulden trifft. Im Falle des Zahlungsverzuges seitens des Kunden hat der Unternehmer alle sinnvollen Betreibungsmaßnahmen zu setzen. In diesem Fall hat er den Klienten schriftlich zu mahnen und nach fruchtlosem Verstreichen der Mahnfrist einen Rechtsanwalt mit der weiteren Forderungsbetreibung zu beauftragen. Sofern der Rechtsanwalt zu der Einschätzung gelangt, dass die Forderungsbetreibung erfolversprechend ist, weil die Forderung hinreichend dokumentiert ist und es keine Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Kunden (Schuldners) gibt, hat der Unternehmer den Auftrag zur gerichtlichen Betreibung der Forderung zu erteilen. Wenn sich der Schuldner im Ausland befindet oder das Gerichtsverfahren im Aus-

land geführt werden muss, kann der Unternehmer von einer gerichtlichen Betreuung Abstand nehmen, sofern der Forderungsbetrag die Summe von € 10.000 nicht übersteigt.

- 17.4. Der Unternehmer wird dem Vertreter für jeweils drei Monate eine quartalsmäßige Provisionsabrechnung übermitteln, in der alle Geschäftsfälle, aus denen sich die Provisionsansprüche ergeben, angeführt sind.

18. Nicht abgeschlossene oder nicht ausgeführte Geschäfte

- 18.1. Hinsichtlich jener Angebote, die vom Vertreter dem Unternehmer übermittelt wurden und welche vom Unternehmer nicht angenommen wurden, besteht kein Provisionsanspruch.

19. Vertragsdauer

- 19.1. Der vorliegende Vertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und beginnt das Vertragsverhältnis mit
- 19.2. Jeder Vertragsteil kann den gegenständlichen Vertrag unter Einhaltung folgender Fristen kündigen:
- 1 Monat im ersten Vertragsjahr;
 - 2 Monate ab dem zweiten Vertragsjahr;
 - 3 Monate ab dem dritten Vertragsjahr;
 - 4 Monate ab dem vierten Vertragsjahr;
 - 5 Monate ab dem fünften Vertragsjahr;
 - 6 Monate beginnend ab dem sechsten Vertragsjahr und in allen Folgejahren.
- 19.3. Die Kündigung gemäß Punkt 19.2. ist dem anderen Vertragsteil schriftlich und auf eine Art und Weise zu übermitteln, welche den Beweis des Empfangs des Schriftstückes ermöglicht.

20. Laufende Geschäftsfälle

- 20.1. Der Vertreter hat zudem Anspruch auf Provision für Aufträge, welche der Unternehmer vor Beendigung des gegenständlichen Vertrages erhalten hat und die binnen sechs Monaten ab Vertragsbeendigung zum Vertragsabschluss führen.
- 20.2. Für Geschäfte, denen nach Beendigung dieses Vertragsverhältnisses übermittelte Angebote zugrunde liegen, hat der Vertreter keinen Provisionsanspruch, es sei denn, dass der Geschäftsabschluss auf die

hauptsächliche Aktivität des Vertreters während der Vertragslaufzeit zurückzuführen ist und dass weiters der Vertragsabschluss mit dem Kunden innerhalb einer Frist von sechs Monaten ab Beendigung dieses Vertrages zustande gekommen ist. Der Vertreter hat aber jedenfalls den Unternehmer schriftlich vor Vertragsbeendigung über alle laufenden Geschäfte zu informieren, aus denen sich ein Provisionsanspruch gemäß diesem Vertragspunkt ergeben könnte.

21. Vorzeitige Vertragsauflösung

- 21.1. Jede Partei kann den gegenständlichen Vertrag vorzeitig und fristlos mittels eingeschriebenen Briefs an die andere Partei auflösen, sofern die andere Partei schwerwiegende Vertragsverletzungen begeht.
- 21.2. Die Parteien kommen überein, dass Verstöße gegen die Punkte dieses Vertrages jedenfalls mangels Beweises des Gegenteils eine schwerwiegende Vertragsverletzung darstellen.
- 21.3. Weiters kommen die Parteien überein, dass insbesondere folgende außergewöhnliche Umstände eine vorzeitige Vertragsauflösung rechtfertigen:
Konkursverfahren, Ausgleichsverfahren oder jedwede Form eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen einer Partei sowie weiters jeder Umstand, der dazu führt, dass eine Partei ihre Vertragspflichten nicht mehr erfüllen kann.

22. Ausgleichsanspruch

- 22.1. Dem Vertreter steht bei Vertragsbeendigung ein Ausgleichsanspruch gemäß den Art 1751 ff des Codice Civile zu.
- 22.2. Jene Kunden, die im Anhang 6 zu diesem Vertrag aufgelistet sind, waren bereits Kunden des Unternehmers vor Abschluss des gegenständlichen Vertrages. Der Anhang 6 stellt einen integrierenden Bestandteil des gegenständlichen Handelsvertretervertrages dar. Sofern dem Vertreter ein Ausgleichsanspruch nach den Bestimmungen der Art 1751 ff Codice Civile zustehen sollte, bleiben daher diese Altkunden für die Berechnung des Ausgleichanspruches unberücksichtigt.

23. Rückgabe von Dokumenten und Mustern

23.1. Der Vertreter ist verpflichtet, binnen Tagen ab Beendigung des gegenständlichen Vertragsverhältnisses dem Unternehmer das gesamte Werbematerial, sowie sämtliche Unterlagen und Muster, welche ihm vom Unternehmer zur Verfügung gestellt wurden, zurückzugeben.

24. Gerichtsstand und anwendbares Recht

24.1. Für sämtliche Streitigkeiten aus dem gegenständlichen Vertragsverhältnis wird die Zuständigkeit des Gerichtes von vereinbart. Allerdings ist der Unternehmer wahlweise berechtigt, eine Klage bei jenem sachlich zuständigen Gericht einzubringen, in dessen Sprengel der Vertreter seinen Sitz hat.

24.2. Auf das gegenständliche Vertragsverhältnis kommt italienisches Recht zur Anwendung.

25. Beilagen

25.1. Die Beilagen zu diesem Vertrag stellen einen integrierenden Bestandteil dieses Vertrages dar.

26. Vorangehende Vereinbarungen – Vertragsänderungen – Nichtigkeit

26.1. Der gegenständliche Vertrag ersetzt jedwede vorangehende Vereinbarung zwischen den Parteien.

26.2. Von diesem Vertrag abweichende Vereinbarungen sind nur gültig, wenn sie schriftlich erfolgen.

26.3. Die Rechtsunwirksamkeit einer Vertragsklausel bewirkt nicht die Rechtsunwirksamkeit des gesamten Vertrages; dies ausgenommen jenes Falles, dass es sich um eine Klausel von grundlegender Bedeutung handelt, worunter eine Klausel von einer solchen Bedeutung zu verstehen ist, dass die Parteien (oder eine der Parteien zu deren Gunsten die Klausel vereinbart wurde) den Vertrag bei Kenntnis der Rechtsunwirksamkeit dieser Klausel nicht geschlossen hätten.

27. Abtretungsverbot

27.1. Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag können nicht abgetreten werden, außer die Möglichkeit zu einer Abtretung wurde zuvor zwischen den Parteien schriftlich vereinbart.

28. Originalausfertigung

28.1. Der gegenständliche Vertrag wird in folgenden Sprachen aufgesetzt:

.....

Im Falle von Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des gegenständlichen Vertrages ist die Version in der..... Sprache maßgeblich.

abgeschlossen in....., am.....

.....

.....

(Unterschrift Vertreter)

.....

(Unterschrift Unternehmer)

Der Vertreter bestätigt ausdrücklich gemäß Artikel 1341 Codice Civile die Vereinbarung der Klauseln 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 27, 28 des gegenständlichen Vertrages.

.....

(Unterschrift Vertreter)

.....

(Unterschrift Unternehmer)

(Die doppelte bzw. gesonderte Unterschrift ist gemäß Art 1341 c.c. für die Rechtswirksamkeit gewisser Vertragsklauseln erforderlich)

Anhang 1

Produkte

.....

Anhang 2

Vertragsgebiet

.....

Anhang 3

Verkaufsziele

.....

Anhang 4

Spezielle Klienten

.....

Anhang 5

Provisionen für Geschäfte mit speziellen Klienten gemäß Anhang 4

.....

Anhang 6

Altkunden

.....