



In collaborazione con



**CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO**

SCHEMA DI CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE

DI MOBILI E BENI DI ARREDAMENTO

PREMESSO CHE

- il presente contratto regola i rapporti di distribuzione tra

..... con sede legale in via
....., n., iscritta presso la Camera di Commercio di, al
n. del Registro delle imprese, C.F., P.IVA
....., nella persona del suo titolare (se ditta individuale)/legale
rappresentante (se società),, di seguito indicata come
“FORNITORE”, e

....., con sede legale in via
....., n., iscritta presso la Camera di Commercio di, al n.
..... del Registro delle imprese, C.F., P.IVA
....., nella persona del suo titolare (se ditta individuale)/legale
rappresentante (se società),, di seguito indicata come
“RIVENDITORE”

- che tra le suddette parti è stato siglato un contratto normativo di vendita
che fa parte integrante del presente contratto e che si allega allo stesso come
Allegato A¹

- che, fatto salvo quanto previsto nel contratto normativo di vendita allegato,
le parti, sulla base delle indicazioni programmatiche tra le stesse esplicitate,
inerenti, tra l'altro, i rispettivi piani di sviluppo aziendale e di marketing,
concordano di disciplinare i rapporti commerciali tra le stesse secondo un preciso
accordo di distribuzione commerciale

TRA LE PARTI SI CONVIENE E SI STIPULA QUANTO SEGUE

1. Dichiarazioni delle parti

1.1 Il fornitore dichiara di distribuire i prodotti oggetto del contratto nell'area
*(identificazione geografica dell'area servita che può rientrare nel territorio di interesse del
rivenditore)*
attraverso i seguenti canali *(identificazione anagrafica dei distributori, ivi compresi i
canali diretti quali showroom e outlet di proprietà)*
.....

1.2 Premesso che per contract si intendono tutte le compravendite che hanno
per acquirente finale un soggetto economico che non sia rivenditore di
mobili al dettaglio o all'ingrosso, il fornitore comunica che per le forniture
rientranti in tale fattispecie utilizza i seguenti canali di vendita

1.3 Il fornitore dichiara di effettuare non effettuare vendite on line.

¹ I due contratti devono avere la stessa durata.

- 1.4 Il rivenditore dichiara di avere in essere un rapporto commerciale con i seguenti ulteriori fornitori per la categoria di prodotti oggetto del contratto
- 1.5 Nell'ambito degli accordi di cui al comma precedente, il rivenditore dichiara, inoltre, di avere siglato un contratto di distribuzione con i seguenti fornitori e, tra questi, un accordo di spazio dedicato con i seguenti fornitori
- 1.6 Quanto dichiarato nei commi da 1.1 a 1.5 non potrà subire variazioni nel periodo di validità del contratto salvo quanto previsto al comma successivo.
- 1.6bis Per i contratti di durata superiore a due anni, ciascuna parte si riserva comunque la facoltà, dopo il primo biennio, di modificare quanto rispettivamente dichiarato nei commi da 1.1 a 1.5, previa comunicazione per iscritto all'altra parte e approvazione esplicita di quest'ultima. In mancanza di approvazione, la ripartizione dell'onere per la parte non ancora ammortizzata degli investimenti di cui ai successivi articoli 2 e 3 avverrà pro-quota, in ragione del ... % in capo al fornitore e del ... % in capo al rivenditore.
- 1.7 In caso di modificazione del controllo societario, il fornitore e il rivenditore daranno immediata comunicazione all'altra parte.

2. Campionature e spazio espositivo

- 2.1 Sulla base delle peculiarità della zona servita e del proprio punto vendita, il rivenditore si impegna ad acquistare dal fornitore, a titolo di campionatura, prodotti oggetto del contratto per un valore medio annuo di Euro alle condizioni specificate nel contratto normativo di vendita allegato, *sub* articolo 2.5².
- 2.2 Il rivenditore si impegna non si impegna
- ad esporre i prodotti di cui al precedente comma in uno spazio all'uopo dedicato, di complessivi metri quadrati, escludendo la compresenza, in detto spazio, di prodotti in diretta concorrenza con quelli del fornitore³.

² Si segnala che questo articolo dovrà essere applicato con attenzione per evitare che si presti ad essere una potenziale clausola di "monomarchismo" e rivisto annualmente. In particolare occorre prestare attenzione al valore medio annuo che si indica che non deve essere troppo elevato rispetto al budget riservato agli altri prodotti.

³ È necessario che lo spazio in mq di cui all'articolo non corrisponda ad una elevata percentuale di quello complessivamente a disposizione del distributore, ai fini del rispetto della disciplina che sanziona l'abuso di posizione dominante.

3. Spazio dedicato

3.1 Il presente articolo si applica solo nel caso in cui il rivenditore si assuma l'impegno di cui all'articolo 2.2.

3.2 Nello spazio dedicato, il rivenditore espone la campionatura secondo modalità concordate con il fornitore, indicate nel progetto di cui all'allegato B del presente contratto, di cui ne costituisce parte integrante.

3.3 L'allestimento dello spazio dedicato sarà realizzato a carico del e ad opera di e comporterà un costo valutato in complessivi Euro così suddivisi:

- progettazione Euro
- materiali Euro
- manodopera Euro
- prodotti di visual merchandising Euro

3.4 Nel periodo di validità del contratto, lo spazio verrà aggiornato a carico del e ad opera di almeno volte

4. Copertura degli investimenti

4.1 Gli investimenti esplicitati ai precedenti articoli 2 e 3 richiedono un periodo di ammortamento di anni e trovano copertura a fronte di acquisti (IVA esclusa) di prodotti oggetto del contratto per il primo anno, di Euro
.....
.....

4.2 Al raggiungimento degli obiettivi di acquisto di cui al comma precedente, e in considerazione dei risultati storici conseguiti, è concordata la seguente scala di sconto aggiuntivo, rispetto a quanto indicato nel contratto normativo di vendita allegato, *sub* articolo 2.4:

..... punti percentuali, al raggiungimento di Euro.....di acquisti (IVA esclusa)
..... punti percentuali, al raggiungimento di Euro.....di acquisti (IVA esclusa)
.....⁴

4.3 Nel caso in cui la produzione dei beni oggetto del contratto venga interrotta o cessata prima della fine del periodo di ammortamento, la ripartizione dell'onere per la parte non ancora ammortizzata degli investimenti di cui agli articoli 2 e 3 avverrà pro-quota, in ragione del ... % in capo al fornitore e del ... % in capo al rivenditore⁵.

⁴ La clausola, che contiene l'ipotesi del "Target rebates", potrebbe presentare criticità qualora il rivenditore si trovi in posizione dominante sul mercato di riferimento.

⁵ La percentuale de qua dovrà essere oggetto di trattativa individuale; una indicazione precisa non può essere presente in un contratto tipo...

5. Azioni di co-marketing

5.1 Le parti concordano le seguenti azioni di co-marketing:
.....

Disposizioni finali

6. Durata del contratto

- 6.1 Il presente contratto ha durata di⁶ e non è tacitamente rinnovabile.
- 6.2 Si avrà come non scritta qualsiasi clausola inserita nella documentazione tra fornitore e rivenditore in contrasto con le disposizioni previste nel presente contratto, salvo i casi di deroga espressa concordata tra le parti per iscritto.
- 6.3 Il presente contratto cesserà di avere efficacia in caso di fallimento di una delle parti.

7. Risoluzione delle controversie

- 7.1 Tutte le controversie relative all'applicazione, esecuzione, interpretazione e violazione del presente contratto, sono demandate al Servizio di conciliazione istituito presso la Camera di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato della Provincia nella quale ha la sede legale la parte che avanza l'istanza di conciliazione.
- 7.2 (OPZIONE A) Qualora il tentativo di conciliazione fallisca, le parti si impegnano a deferire la controversia ad un arbitro unico, nominato di comune accordo dalle parti stesse o, in caso di mancato accordo, dalla Camera Arbitrale della Provincia nella quale ha la sede legale la parte che propone la domanda di arbitrato (secondo il cui Regolamento Arbitrale si svolgerà il procedimento)⁷. L'arbitrato sarà rituale, di diritto. Sede dell'arbitrato sarà la provincia ove ha la sede legale la parte che propone la domanda di arbitrato.

⁶ La durata del contratto non potrà essere inferiore al periodo di ammortamento di cui all'articolo 4.1

⁷ In Italia esistono numerose **Camere Arbitrali** presso le Camere di Commercio. Si consiglia, comunque, l'esame preventivo dei **Regolamenti Arbitrali** delle stesse (i recapiti della Camere Arbitrali sono disponibili sul sito www.unioncamere.net → OSSERVATORIO CAMERALE → I Focus di approfondimento → Focus Arbitrato e Conciliazione, allegato 4)

- 7.3 (OPZIONE B) Qualora il tentativo di conciliazione fallisca, le parti potranno liberamente adire l’Autorità giudiziaria ordinaria.
- 7.4 Per quanto non espressamente previsto e derogato dal presente contratto di fornitura valgono, per quanto applicabili, le norme del Codice Civile e le altre norme di legge applicabili.

IL FORNITORE

.....

IL RIVENDITORE

.....