In quanto ai summenzionati clienti citati nell’allegato 5 c, l’agente di commercio non gode di alcuna tutela dei clienti e pertanto non può agire nei confronti di questi clienti.

In quanto ai summenzionati clienti citati nell’allegato 5 c, l’agente di commercio non gode di alcuna tutela dei clienti e pertanto può agire nei confronti di questi clienti solo attraverso il rappresentante vendite BB.

In quanto ai clienti la cui sede si trovi nel territorio degli allegati 4 a (per PA) e 4 b (per BB), che non vengono tuttavia citati né nella lista di clienti dell’allegato 4 c né nella lista di clienti dell’allegato 4 d, si applica quanto segue: fra gli agenti di commercio summenzionati, gode di tutela del cliente colui che per primo, in maniera dimostrabile, abbia procurato un nuovo cliente. Tale agente ha procurato un nuovo cliente se per gli agenti di commercio è soddisfatto la fattispecie di provvigioni di cui al rispettivo contratto di agenzia.

L’agente di commercio accetta esplicitamente che il preponente sia autorizzato ad estendere la validità del regolamento precedente riguardante gli agenti di commercio PA e BB su ulteriori rappresentanti vendite e altro.

L’imprenditore deve comunicare all’agente di commercio, per iscritto e per tempo, il nome e l’indirizzo dell’agente di commercio.

Le parti si accordano già a partire da adesso affinché il nome e l’indirizzo dei futuri rappresentanti vendite e altro sui quali viene esteso il regolamento precedente riguardante gli agenti di commercio PA e BB, vengano di volta in volta aggiunti in allegato al presente contratto di agenzia.

(7) Nell’ambito sopra definito è permesso all’agente di commercio di operare come rivenditore. A tal proposito viene stipulato un contratto di concessione di vendita a parte. Quest’ultimo è inserito nel presente contratto all’allegato 6.

**§ 2**

**Obblighi dell’agente di commercio**

(1) L'agente di commercio deve fondamentalmente svolgere di persona le attività di seguito riportate; può anche coinvolgere persone ausiliarie (dipendenti interni fissi). Anche in questo caso deve sempre tutelare gli interessi del preponente. Non è consentito il coinvolgimento di uno o più agenti di commercio indipendenti per l'adempimento del suo obbligo contrattuale.

(2) L' agente di commercio ha il compito di mediare o concludere operazioni di vendita dei prodotti con la sua clientela per conto del preponente di cui al § 1 paragrafo 3. La mediazione di un'operazione di acquisto è da considerarsi svolta quando l'agente di commercio prepara, consente e induce alla conclusione di contratti con il preponente agendo sul cliente. Durante la mediazione o la conclusione di contratti non può discostarsi dai termini di pagamento abituali o dalle condizioni di vendita e consegna del preponente. L'agente di commercio è autorizzato a ricevere reclami. Ha diritto all’incasso esclusivamente previa istruzione.

(3) L’agente di commercio ha l’obbligo di tutelare gli interessi dell’azienda con la stessa attenzione di un commerciante regolare e di osservarne le disposizioni. In particolare deve:

a) visitare e assistere regolarmente, in base alla loro importanza o comunque almeno con cadenza trimestrale, gli acquirenti e gli interessati affidati alla sua competenza, così come anche i nuovi potenziali clienti;

b) promuovere presso di essi le vendite dei prodotti dell’azienda;

c) monitorare costantemente la ricettività del mercato e il mutamento delle esigenze dei potenziali clienti, esplorando quindi nuovi sbocchi commerciali;

d) in primo luogo, informarsi in merito alle relazioni commerciali e alle affidabilità e solvibilità dei clienti con i quali instaurano inizialmente rapporti commerciali.