|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **(4)** Der Handelsvertreter hat den Unternehmer laufend über alle die Geschäftsbeziehungen des Unternehmens interessierenden Umstände zu benachrichtigen. | **(4)** L' agente deve dare comunicazione al proponente con regolarità di tutte le circostanze che possono interessare i rapporti commerciali del proponente stesso. |
| Hierzu gehört insbesondere die Verpflichtung zur unverzüglichen Berichterstattung hinsichtlich seiner Vertragsabschlüsse und -vermittlungen sowie Mitteilungen über Veränderungen bei den Kunden bzw. im Kundenkreis. | Ciò include, in particolare, l' obbligo di riferire tempestivamente in merito alla conclusione di contratti o all'attività di intermediazione commerciale, nonché l'obbligo di segnalare cambiamenti che riguardano la situazione complessiva dei clienti ovvero della clientela. |
| Ferner hat der Handelsvertreter dem Unternehmer anzuzeigen, falls ihm ein Bedarf nach Waren des Unternehmers außerhalb seines Vertretungsbereiches bekannt wird. Ein Anspruch auf Provision erwächst ihm hieraus nicht. Soweit der Handelsvertreter mit Abnehmern oder Interessenten Geschäftskorrespondenz führt, hat er dem Unternehmer Kopien zuzuleiten. | L'agente deve inoltre informare il proponente, qualora venga a sapere che ci sia richiesta di prodotti compresi nel ventaglio del proponente, anche se tali prodotti non rientrino nella propria area di competenza. Ciò non gli dà diritto ad una provvigione. Se l'agente svolge una corrispondenza commerciale con clienti o clienti potenziali, deve trasmetterne copie al proponente. |
| **(5)** Der Handelsvertreter verpflichtet sich, über alle Geschäftsgeheimnisse des Unternehmers während der Dauer des Vertrages und nach Beendigung des Vertrages Stillschweigen zu bewahren. | **(5)** L' agente si impegna a a non divulgare segreti commerciali del proponente per tutta la durata del contratto e dopo la sua risoluzione. |
| **§ 3**  **Pflichten des Unternehmers** | **Articolo 3**  **Obblighi del proponente** |
| **(1)** Der Unternehmer unterstützt den Handelsvertreter bei dessen Tätigkeit nach besten Kräften. Insbesondere wird er dem Handelsvertreter Werbeunterlagen und Muster in jeweils benötigtem Umfang im Rahmen der dafür vorgesehenen, hausinternen Regelungen kostenlos zur Verfügung stellen. | **(1)** Il proponente deve sostenere l' agente nel suo lavoro al meglio delle sue capacità. In particolare, egli fornisce gratuitamente all'agente materiale pubblicitario e campioni, nella misura richiesta in ciascun caso secondo le vigenti disposizioni in materia del regolamento interno. |
| **(2)** Der Unternehmer hat den Handelsvertreter unverzüglich zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in einem erheblich geringeren Umfang abschließen kann (z. B. auf Grund von Kapazitäts- und Lieferschwierigkeiten) als auf Grund einer bestehenden Nachfrage zu erfüllen wäre. | **(2)** Il proponente è tenuto ad informare tempestivamente l'agente, nel caso si presentino le condizioni, per cui egli sia in grado soddisfare eventuali richieste in misura significativamente inferiore (ad esempio per limiti di capicità produttiva o per difficoltà di consegna) rispetto alla entità della domanda esistente. |
| **(3)** Beschränkt sich die Tätigkeit des Handelsvertreters darauf, ein Geschäft zu vermitteln, so steht es dem Unternehmer frei, ein entsprechend vermitteltes Geschäft abzuschließen oder abzulehnen. Im Falle der Ablehnung hat der Unternehmer den Handelsvertreter unverzüglich zu informieren und dabei den maßgeblichen Grund bekannt zu geben, soweit nicht ein wesentliches Interesse des Unternehmers dem entgegen steht. | **(3)** Se l'attività dell'agente è limitata alla mediazione, il proponente è libero di concludere o rifiutare l'operazione commerciale mediata. In caso di rifiuto, il proponente è tenuto a informare tempestivamente l'agente, comunicando il motivo del rifiuto, a meno che un interesse rilevante del proponente non vi si opponga. |
| **(4)** Der Unternehmer unterrichtet den Handelsvertreter über seine unmittelbaren geschäftlichen Tätigkeiten im Zuständigkeitsbereich des Handelsvertreters. | **(4)** Il proponente informa l'agente sulle attività commerciali da lui stesso esercitate direttamente, che rientrano nella sfera di competenza dell'agente. |
| **(5)** Wenn der Unternehmer infolge Betriebsumstellung, Betriebseinstellung, Arbeitsüberhäufung,  Rohstoffschwierigkeiten, höherer Gewalt oder aus ähnlichen Gründen nicht in der Lage sein sollte, neue Aufträge oder Aufträge nur in erheblich geringerem Umfang anzunehmen, so entsteht dem Handelsvertreter aus dennoch vermittelten oder abgeschlossenen Verträgen mit Kunden kein Provisionsanspruch. | **(5)** Se l' imprenditore non dovesse essere in grado di accettare nuovi ordini o di accettare ordini in misura significativamente inferiore in seguito a modifica o cessazione dell'attività, a sovraccarico di lavoro, a difficoltà di reperimento delle materie prime nonché per cause di forza maggiore o per motivi analoghi, l'agente non ha diritto a provvigioni sui contratti con i clienti, anche se già mediati o conclusi. |
| **§ 4**  **Provisionsumfang** | **Art. 4**  **Provvigioni** |
| **(1)** Der Handelsvertreter erhält vom Unternehmer eine Provision als Entgelt für seine Tätigkeit auf Grund des Abschlusses und der Vermittlung von Geschäften mit dem in § 1 Abs. 1 bezeichneten Kundenstamm. Ausgenommen sind Geschäfte mit den in § 1 Abs. 4 aufgeführten Kunden, die nicht provisionspflichtig sind. Insbesondere besteht keine Provisionspflicht für Lieferungen an Auslieferungslager im Vertragsgebiet, wenn der Auftrag von einem außerhalb des Vertragsgebietes liegenden Stammhaus erteilt wurde. | **(1)** L' agente riceve dal proponente una provvigione come corrispettivo per la sua attività in base alla conclusione e della mediazione di transazioni con la clientela di cui all'Art 1. Sono escluse le transazioni con clienti elencati all'Art. 1 paragrafo 4, che non prevedono provvigioni. In particolare, non vi è alcun non è prevista alcuna provvigione per forniture a centri di distribuzione nell'area di contratto, se la società madre, che ha effettuato l'ordine, è ubicata al di fuori dell'area di contratto. |
| **(2)** Eine Provision steht ferner dem Handelsvertreter für solche Geschäfte nicht zu, die er entgegen seiner Verpflichtung aus § 2 außerhalb seines in § 1 Abs. 2 Satz 1 bezeichneten Gebietes abgeschlossen oder vermittelt hat, es sei denn, der Unternehmer hat dem Handelsvertreter hierfür zuvor ausdrücklich die Erlaubnis erteilt (§ 1 Abs. 1 Satz 2). Ferner erhält der Handelsvertreter keine Provision für Geschäfte, die erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen werden. | **(2)** L' agente non ha inoltre diritto alla provvigione per transazioni commerciali concluse o mediate in violazione degli obblighi di cui all'Art. 2, al di fuori dell' area di sua competenza di cui all'Art. 1, paragrafo 2, frase 1, a meno che il proponente non abbia precedentemente concesso espressamente autorizzazione all'agente (Art. 1, paragrafo 1, frase 2). Inoltre, l' agente commerciale non riceve alcuna commissione per le transazioni concluse soltanto successivamete all'estinzione del contratto. |
| **(3)** Ein Anspruch auf Zahlung der Provision besteht nur dann, sobald und soweit der Kunde das Entgelt für das provisionspflichtige Geschäft entrichtet hat. Leistet der Kunde keine Zahlung, besteht kein Anspruch auf Provision. Eine bereits gezahlte Provision ist in diesem Falle an den Unternehmer zurück zu zahlen. Erfolgt durch den Handelsvertreter innerhalb eines Monats nach Aufforderung des Unternehmers keine Rückzahlung, ist der Unternehmer ohne weitere Anzeige berechtigt, die zuviel gezahlte Provision mit Provisionsansprüchen des Handelsvertreters zu verrechnen. Für den Fall, daß der Kunde die bestellte Ware zurückweist oder schon angenommene und/oder möglicherweise bereits bezahlte Ware zurückschickt und der Unternehmer dem Kunden deshalb eine Gutschrift erteilt, entfällt der auf dieses Geschäft entfallende Provisionsanspruch. Die entsprechenden, bereits ausgezahlten Provisionen werden mit zukünftigen Provisionsansprüchen des Handelsvertreters vom Unternehmer verrechnet. | **(3)** Il diritto al pagamento della provvigione sussiste solo se e nella misura in cui il cliente ha saldato la transazione, per la quale è prevista la provvigione. Se il cliente non effettua il saldo, non sussiste alcun diritto a provvigione. In questo caso una provvigione già pagata deve essere restituita al proponente. Se l' agente non effettua alcuna rimborso entro un mese dalla richiesta del proponente, quest' ultimo ha il diritto di compensare la provvigione pagata in eccesso, trattenendo, senza ulteriore comunicazione, la somma corrispondente dalle provvigioni, che devono essere corrisposte all'agente. Nel caso in cui il cliente rifiuti la merce ordinata o restituisca la merce accettata e/o eventualmente già pagata e l' imprenditore invii di conseguenza una nota di accredito al cliente, il diritto a provvigione per questa transazione decade. Le provvigioni corrispondenti già pagate saranno compensate, detraendo una somma equivalente da future provvigioni dovute all'agente da parte del proponente. |
| **(4)** Die Provision für die Vermittlung bzw. den Abschluß eines Geschäftes wird vom Netto-Rechnungsbetrag abzüglich aller vom Unternehmer gewährten oder vom Kunden in Anspruch genommenen Nachlässen berechnet. Die Provision beträgt grundsätzlich 3% (in Worten: drei Prozent). Hiervon nicht erfaßt sind die nachfolgenden Produkte, bei denen ein Provisionssatz von 2 % (in Worten: zwei Prozent) gilt:  Parmaschinken, San Daniele Schinken, Bresaola; sowohl Stückware als auch geschnitten | **(4)** La provvigione per la mediazione o la conclusione di una transazione è calcolata sulla base dell'importo netto della fattura, cui vanno sottratti gli sconti concessi dal proponente o utilizzati dal cliente in quanto avente diritto. La provvigione è generalmente del 3% (in lettere: tre percento). Sono esclusi i seguenti prodotti, per i quali si applica una provvigione del 2% (in lettere: due percento):  Prosciutto di Parma, Prosciutto di San Daniele, Bresaola, sia come pezzi interi sia affettati. |
| **(5)** In Fällen, in denen besondere Preis- oder Konditionsvereinbarungen notwendig werden sowie dann, wenn Abschlüsse nur unter außerordentlichen Preiszugeständnissen möglich sind, kann der Unternehmer die Provision angemessen - bis zu 1/5, bei besonderen Handelsforderungen bis zu 1/6 der Standardprovision – herabsetzen. Hierunter fallen insbesondere nationale Aktionen, die sich auf Gebietszentralen auswirken. Der Handelsvertreter, der sich bereits jetzt mit einer derartigen ausnahmsweisen Herabsetzung seiner Provision einverstanden erklärt, wird über diese Herabsetzung unverzüglich vom Unternehmer unterrichtet. | **(5)** Nei casi in cui si rendano necessari accordi speciali su prezzi e condizioni e quando le transazioni siano possibili solo in seguito a concessioni straordinarie sui prezzi, il proponente può ridurre proporzionalmente la provvigione fino a 1/5 e, nel caso di particolari promozioni, commerciali fino a 1/6 della provvigione prevista. Ciò include in particolare le promozioni a livello nazionale, che hanno un forte impatto sui centri di vendita regionali. L'agente, che già in questa sede dichiara di accettare tale riduzione eccezionale della sua provvigione, sarà informato immediatamente dal proponente quando si verifichino le condizioni per procedere a tale riduzione. |