

Contratto di *FRANCHISING*

TRA

CONNETTITALIA SRL con sede legale in Sulmona(AQ), Viale dell'Industria 24, P.IVA e Cod. Fisc. 01935240661, al R.E.A. della C.C.I.A.A. di L'Aquila al n. AQ - 132204, in persona del Sig. Claudio Valeri nato a Sulmona(AQ) il 19/05/1981 e ivi residente alla Via Lucrezio 3, C.F. VLRCLD81E19I804V, nella sua qualità di Amministratore Unico, qui di seguito denominata **AFFILIANTE**

E

_____ -- _____ con sede legale a _____ (___), in V.le _____ - P.iva _____ C. F. e n. di iscrizione al Registro delle imprese di _____ n. _____, al R.E.A. della C.C.I.A.A. di _____ n. _____, Partita IVA n. _____, in persona del titolare _____, nato a _____ il _____ e ivi residente alla Via _____, C.F. _____, che interviene in qualità di titolare, qui di seguito denominato **AFFILIATO**

PREMESSO

che l'**AFFILIANTE** svolge una attività imprenditoriale di prestazione di servizi e in particolare:

- Gestione dei Tributi;
- Stampa e imbustamento;
- Recapito postale;
- Corrispondenza Elettornica;
- Recupero del credito;
- Conservazione sostitutiva;
- Fatturazione elettronica;
- Gare d'appalto telematiche;

con il marchio **ITACA®**, di cui è licenziatario esclusivo per l'Italia;

che l'**AFFILIANTE** ha sviluppato un proprio *know how* operativo relativo al sistema di prestazione dei servizi offerti, sulla base di una esperienza nel settore maturata direttamente e sulla base del progetto iniziale del titolare del marchio;

che l'**AFFILIANTE** è intenzionato a realizzare nel territorio nazionale italiano la rete di servizi **ITACA** organizzati ed operanti in conformità agli standards e alle procedure elaborati dall'**AFFILIANTE** stesso e da prestare sull'intero territorio nazionale oltre che attraverso propri esercizi diretti, anche attraverso una rete di esercizi in *franchising* gestiti da **AFFILIATI**. In relazione a ciò, ha ulteriormente elaborato, sulla base del progetto iniziale, un disegno di espansione in *franchising* consistente in un articolato pacchetto di conferimenti di diritti di sub-licenza di marchio **ITACA®** e di insegna **ITACA**, unitamente al *know how* operativo, riguardante le tecniche di prestazione dei suddetti servizi da parte di una rete di imprenditori indipendenti oltre che di centri diretti, tutti legati nel contesto delle prestazioni dei servizi generali di collegamento sul piano nazionale curati e forniti alla rete direttamente dall'**AFFILIANTE**;

che l'**AFFILIATO** è entrato liberamente in contatto con l'**AFFILIANTE** e ne ha conosciuto la reputazione commerciale, la correttezza e il livello di originalità e di professionalità imprenditoriale, riconoscendone altresì l'idoneità a conseguire una posizione di vantaggio di mercato, rispetto alla generalità degli operatori concorrenti;

l'**AFFILIATO** ritiene vantaggioso per il miglior successo di una propria iniziativa imprenditoriale sviluppare la propria attività quale **AFFILIATO** nella rete di *franchising* **ITACA**, che

L’AFFILIANTE ha progettato e realizzato in base a quanto sopra esposto e alle condizioni stabilite dal presente contratto, al fine di fruire dei vantaggi di mercato derivanti dalla partecipazione a tale rete, conoscendo ed accettando le obbligazioni che tale adesione comporta in termini di vincoli, presenti e futuri, nonché di corrispettivi pecuniari stabiliti dal presente contratto;

che l’AFFILIANTE ha valutato positivamente le esistenti qualità imprenditoriali e di correttezza dell’AFFILIATO ed è disposto a concedere all’AFFILIATO, che è disposto ad accettare, il diritto ad entrare a far parte della rete di *franchising* **ITACA** realizzata dall’AFFILIANTE quale AFFILIATO, secondo le obbligazioni reciproche previste dal presente contratto di *franchising*;

che ai sensi e per gli effetti di natura sostanziale davanti alla definizione fornita dalla Legge n. 129 del 6/05/2004, “*Franchising*” significa, anche ai fini del presente contratto, un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi ai marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti d’autore, *know how* o brevetti da utilizzare per la rivendita di beni o la prestazione di servizi ad utilizzatori finali.

che agli stessi fini “il contratto di *Franchising*” significa un accordo col quale un’impresa, l’AFFILIANTE concede a un’altra, l’AFFILIATO, dietro corrispettivo finanziario diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un *Franchising* allo scopo di commercializzare determinati tipi di beni e/o servizi e di comprenderne gli obblighi connessi, quali:

- all’uso di una denominazione o di un’insegna commerciale comune e di una presentazione uniforme della sede e/o dei mezzi di trasporto oggetto del contratto;
- alla comunicazione da parte dell’AFFILIANTE all’AFFILIATO di un *know how*;
- alla prestazione permanente, da parte dell’AFFILIANTE all’AFFILIATO di un’assistenza in campo commerciale o tecnico per la durata dell’accordo;

che l’ AFFILIATO, in relazione alla sottoscrizione del presente contratto nel rispetto delle previsioni della Legge 6 maggio 2004 n. 129 (Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio 2004 recante “*Norme per la disciplina dell’affiliazione commerciale*”) ed in particolare del suo art. 4, conferma di aver avuto la disponibilità di copia del presente contratto trenta giorni prima della stipula corredato dei seguenti allegati:

- principali dati relativi all’AFFILIANTE
- indicazione dei marchi di cui l’AFFILIANTE è titolare, con specificazione dei corrispondenti servizi e prodotti abilitati;
- illustrazione degli elementi caratterizzanti l’attività oggetto dell’affiliazione commerciale;
- zona territoriale;
- lista degli AFFILIATI operanti nel sistema e dei centri di prestazione di servizi diretti dell’AFFILIANTE;
- descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrari conclusi negli ultimi tre anni;
- indicazione del *software* gestionale ITACA;
- calendario formazione;

che l’AFFILIATO dà atto che l’AFFILIANTE ha tenuto un comportamento ispirato a lealtà, correttezza e buona fede ed ha tempestivamente fornito, alla ogni dato e informazione ritenuti necessari o utili ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale;

che l’AFFILIANTE dà atto che l’AFFILIATO ha tenuto un comportamento improntato a lealtà, correttezza e buona fede, fornendogli, tempestivamente ed in modo esatto e completo, ogni informazione e dato, la cui conoscenza è risultata necessaria o opportuna ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale;

che il presente accordo è stipulato in osservanza del disposto della Legge n. 129 del 6 maggio 2004;

TUTTO CIÒ PREMESSO E RITENUTO, LE PARTI CONVENGONO E STIPULANO QUANTO SEGUE:

1. Causa e oggetto del contratto

1.1. Causa del contratto

Le premesse formano parte integrante e sostanziale del presente contratto, ai fini della identificazione della causa giuridica dello stesso e della sua meritevolezza di tutela giuridica ai sensi dell'art. 1322 C.C., derivante dalla formula del *franchising*, come indicato in premessa, e dagli speculari vantaggi di mercato che detta formula assicura all'AFFILIANTE e all'AFFILIATO, secondo quanto meglio descritto nella premessa stessa e nel seguito del presente contratto.

Ai sensi dell'art. 1 della Legge 6 maggio 2004, n. 129 sul franchising, l'affiliazione commerciale (*franchising*) è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti. L'AFFILIATO si obbliga a tenere fiscalmente e contabilmente in regola tutti i suoi dipendenti per i quali risponde in maniera autonoma ed indipendente senza alcun coinvolgimento e responsabilità dell'AFFILIANTE.

1.2 Oggetto del contratto

L'AFFILIANTE concede all'AFFILIATO il diritto di operare in *franchising*, nell'ambito della rete *ITACA*, attraverso l'apertura di un Centro di prestazione di servizi, indicati in premessa. L'AFFILIATO sarà altresì obbligato a svolgere, in via esclusiva e nel tempo, sulla base di specifici nuovi accordi ad integrazione del presente contratto, anche altri servizi in progettazione, offerti dall'AFFILIANTE e per i quali saranno previsti specifici obiettivi di fatturato da realizzare obbligatoriamente dall'AFFILIATO. Per l'inizio di attività l'AFFILIATO ha già completato o si impegna a completare tutte le pratiche amministrative o negoziali con terzi, quali, in particolare licenze amministrative, contratti di locazione, di utenza, coperture assicurative appresso descritte al punto 3.3.6 del presente contratto e tutto quanto è necessario per l'inizio dell'attività prevista dal presente contratto, inizio attività che dovrà avvenire entro 30 giorni dalla data di sottoscrizione del presente contratto.

1.3 Zona di esclusiva territoriale

Conformemente agli artt. 1 e 2 del Regolamento CEE 4087/88 e dell'art. 2 del Regolamento 2790/99 e della Legge n. 129 del 06/05/2004, in considerazione degli investimenti che l'adesione alla rete richiede all'AFFILIATO e della configurazione ottimale della rete nel mercato, l'AFFILIANTE si impegna a non concedere ad altri il diritto ad operare in *franchising* per la rete *ITACA* relativamente all'attività indicate in premessa nella zona territoriale in cui si trova il centro dell'AFFILIATO, avente come estensione la zona indicata nell'Allegato C) del presente contratto, restando, viceversa piena e indiscussa la libertà dell'AFFILIANTE di esercitare direttamente o tramite altri centri le attività *ITACA*.

2. Obbligazioni dell'AFFILIANTE concernenti l'avviamento e lo sviluppo della rete di *Franchising ITACA*;

2.1 Licenza di marchio

Nell'ambito del diritto di operare in *franchising* concesso dall'AFFILIANTE all'AFFILIATO ai fini dell'identificazione sul mercato e dell'ottimale visibilità esterna dell'appartenenza dell'AFFILIATO alla rete di *franchising ITACA*, l'AFFILIANTE concede all'AFFILIATO sub-licenza di utilizzo del marchio *ITACA* e della connessa insegna << *ITACA* >> (marchio registrato presso l'UIBM numero _____), specificamente indicato nell'Allegato B), di cui è titolare in virtù della licenza di utilizzo del marchio sottoscritto dall'AFFILIANTE con titolare, e di tutti i marchi, insegne ed altri segni di identificazione aziendale che l'AFFILIANTE possa in seguito elaborare ovvero acquisire direttamente o in licenza e destinare all'impiego nella rete di *franchising* da esso

predisposta nell'ambito delle prestazioni di servizi oggetto del presente contratto e sulla base di ulteriori accordi formalizzati dalle parti di ulteriori prestazioni di servizi.

Tali marchi e insegne sono da utilizzare da parte dell'AFFILIATO in collegamento con la denominazione della propria Ditta e con la specificazione dell'appartenenza alla rete ITACA in qualità di AFFILIATO, per tutta la durata del presente contratto di franchising e dei suoi eventuali rinnovi, senza che, per tali sub-licenze d'uso, l'AFFILIATO possa mai invocare alcun diritto sull'utilizzo di detto marchio e degli altri segni identificativi della rete sopra menzionati al di fuori di quelli relativi alle modalità ed ai tempi di utilizzo concessi dal presente contratto di franchising e senza che detto utilizzo, come sopra concesso, possa mai limitare, restringere o pregiudicare la piena ed incontestabile titolarità dell'AFFILIANTE su detti marchi e sui predetti segni di identificazione aziendale.

Al fine di salvaguardare i terzi che entrano in contatto con la rete ITACA, ogni Affiliato deve provvedere in materia obbligatoria, anche alla luce di quanto sopra previsto, a presentarsi al pubblico evidenziando sia nella corrispondenza, lettere commerciali ed in ogni modo e con modalità che verranno specificate direttamente dall'AFFILIANTE, la propria qualità di AFFILIATO e pertanto di soggetto giuridicamente ed economicamente indipendente dall'AFFILIANTE.

2.2 Manuale Operativo

Ai fini della realizzazione del predetto punto con l'insegna **ITACA** e del suo inserimento nella rete di *franchising*, l'AFFILIANTE fornirà all'AFFILIATO, successivamente alla firma del presente contratto e nel quadro dell'addestramento iniziale, di cui al successivo punto 2.3, un Manuale Operativo descrittivo degli elementi tecnici operativi della rete per la gestione dell'attività di prestazioni di servizi indicate in premessa. Tale Manuale sarà soggetto ad aggiornamenti sulla base delle esigenze di funzionamento della rete stessa rilevate dall'AFFILIANTE, nel contesto dell'esperienza operativa sviluppata dallo stesso; l'AFFILIATO sarà tenuto a conformarsi alle mutate disposizioni del Manuale stesso.

Il Manuale Operativo descrive ed individua i servizi da offrire nell'ambito dell'attività in *franchising*, il *know how* di gestione, i sistemi organizzativi, le tecniche di prestazione dei servizi offerti, e di eventuale cessione dei beni e oggetto del presente contratto, predisposti dall'AFFILIANTE e messi a disposizione dell'AFFILIATO nel quadro della sua attività in *franchising*.

Il Manuale Operativo regola, altresì, le comunicazioni tra AFFILIANTE e AFFILIATO, e in particolare, il sistema di collegamento telematico utilizzato dalla rete **ITACA** per assicurare l'imputazione automatica progressiva di tutti i servizi.

Il Manuale Operativo così realizzato ed i suoi aggiornamenti, hanno natura segreta, in relazione alla massima tutela delle capacità competitive della rete di *franchising* **ITACA** rispetto alla concorrenza, determinano quindi le obbligazioni di riservatezza dell'AFFILIATO di cui al punto 3.3.7 e resteranno di piena proprietà dell'AFFILIANTE, con i conseguenti obblighi di restituzione a conclusione del contratto di cui al punto 3.3.8 e il preciso impegno dell'AFFILIATO a non effettuare e a non consentire a terzi o a propri dipendenti duplicazioni di sorta, anche parziali, che non siano autorizzate dall'AFFILIANTE per iscritto, sulla base di copie specificamente individuate e numerate, parimenti soggette agli obblighi di restituzione a conclusione del contratto.

L'AFFILIANTE resta in ogni caso libero di procedere sulla base dell'esperienza, tempo per tempo acquisita, a tutte le modifiche del Manuale Operativo, ritenute necessarie tempo per tempo, nell'interesse della maggiore efficienza ed uniformità comportamentale della rete, o della adesione a consorzio nazionale o internazionale da parte dell'Affiliante, con obbligo dell'AFFILIATO di

conformarvisi. Tali modifiche verranno comunicate all’AFFILIATO dall’AFFILIANTE con comunicazioni tramite circuito ITACA o con e-mail, ed avranno piena efficacia e validità tra le parti.

2.3 Assistenza e formazione tecnico commerciale

Per la migliore assimilazione delle istruzioni e delle tecniche contenute nel Manuale e per il costante miglioramento della preparazione sia tecnica che commerciale dell’AFFILIATO e della sua competitività sul mercato, l’AFFILIANTE organizzerà per l’AFFILIATO ed i suoi dipendenti interventi formativi per la migliore assimilazione dello specifico *know how* operativo della rete, nonché delle tecniche di comunicazione con la clientela.

Tutti i corsi di formazione iniziali ed eventualmente successivi, anche nell’ambito di cicli di formazione periodica stabiliti per la rete o per singoli Affiliati, saranno tenuti nei luoghi e nei tempi indicati dall’AFFILIANTE medesimo e saranno organizzati dall’AFFILIANTE con le modalità e i tempi da esso stabiliti ed in relazione alla loro ampiezza. Tutti i corsi di formazione, compreso quello iniziale, prevedono spese di viaggio, vitto e alloggio a carico dell’AFFILIATO, ove effettuati fuori dal suo centro.

Al fine di assicurare i più avanzati livelli di efficienza ed uniformità operativa alla rete circa i tempi ed i metodi di lavorazione, l’AFFILIANTE ha la facoltà di provvedere ad effettuare corsi di formazione in loco del personale dell’AFFILIATO tramite affiancamenti da parte del personale dell’AFFILIANTE. Le spese dei suddetti corsi saranno a carico dell’AFFILIATO, ove da esso richiesto, ovvero a carico dell’AFFILIANTE, salvo quanto previsto nel successivo punto 3.2.2, ove sia questo a riscontrarne la necessità di provvedere a tali interventi di proprio personale *in loco* a tutela dell’interesse generale di efficienza e reputazione della rete.

2.4 Insegne commerciali, apparecchiature, arredi e forniture

Per la conformazione del Point ITACA allo stile della rete di franchising ITACA e in esecuzione delle sub-licenze dei marchi di cui al precedente punto 2.1, l’AFFILIANTE fornirà all’AFFILIATO le insegne e gli altri simboli identificativi della rete in franchising, specificati nell’Allegato B il tutto in comodato d’uso gratuito con avvertimento che tutto il materiale identificativo della rete *franchising* dovrà essere utilizzato solo ed esclusivamente per la sola durata del presente contratto e dei suoi rinnovi, ferma restando la piena proprietà dell’AFFILIANTE sugli stessi e l’obbligo dell’affiliato di non utilizzare il detto materiale nonché l’obbligo di restituzione dell’AFFILIATO di cui al successivo punto 3.3.8 lett. a) in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto di franchising previste dal presente contratto.

2.5 Sublicenza del software

L’AFFILIANTE fornirà in sublicenza all’AFFILIATO il *software* gestionale ITACA (descritto nell’Allegato G) necessario per le attività svolte nel centro, come specificato nel Manuale Operativo, di cui l’Affiliante ha avuto, a propria volta, sublicenza d’uso dalla Società Connettitalia S.r.l.

2.6 Investimento

L’AFFILIANTE dichiara che, ai sensi dell’art. 3, comma 4, lettera a) della L. 129/2004 l’AFFILIATO è chiamato ad effettuare il seguente investimento iniziale:

L’AFFILIANTE dichiara che, ai sensi dell’art. 3, comma 4, lettera a) della L. 129/2004 l’AFFILIATO è chiamato ad effettuare il seguente investimento iniziale:

- fee d’ingresso: € 2.000.00. + iva e corso di formazione 1.000.00 + IVA;
dovrà inoltre disporre:

- stampante termica CLP 521 € 352,00 + IVA circa;
- lettore laser € 150,00 + IVA circa;
- palmare GPS per la consegna della corrispondenza dell'importo di € 50,00 + IVA mensili e per ogni unità ;
- contributo annuale Ministero delle comunicazioni € 620,00 circa;
- spese varie per materiale di consumo, quali ricevute prefincate, etichette termiche, ecc...
- L'AFFILIATO dovrà altresì essere dotato di computer, stampante laser, telefono fisso e abbonamento ADSL;
- Disporre di immobile in locazione o proprietà;

La specificazione degli investimenti, ove l'ammontare degli stessi non sia esaustivamente noto al momento della consegna della copia del contratto prima della sottoscrizione ai sensi dell'art. 4 della Legge n. 129/2004, potrà essere modificata o intergrata, successivamente alla sottoscrizione dello stesso, attraverso la comunicazione dei dati definitivi da parte dall'AFFILIATO all'AFFILIANTE.

2.7 Campagne pubblicitarie

L'AFFILIATO si impegna a sviluppare le campagne pubblicitarie locali sulla base di indirizzi impartiti dall'AFFILIANTE, destinando successivamente all'apertura del punto vendita un importo non inferiore al 1% del fatturato mensile lordo, IVA esclusa. A tal fine l'AFFILIANTE si impegna a fornire, a richiesta, all'AFFILIATO la propria consulenza per gli interventi pubblicitari aventi prevalente rilievo nella zona di esclusiva dell'AFFILIATO medesimo, che potrà comunque decidere autonomamente i propri interventi pubblicitari. Ai fini di un controllo del rispetto della normativa interna di pubblicità corretta e veritiera, detti interventi pubblicitari dovranno tuttavia essere comunicati all'AFFILIANTE con un preavviso di 10 giorni lavorativi rispetto alla conclusione dei relativi impegni negoziali o dall'acquisto dei relativi materiali, e l'AFFILIANTE potrà, entro i 10 giorni lavorativi successivi, vietarne l'effettuazione qualora siano da esso ritenuti pregiudizievoli per l'uniformità di immagine e il decoro della rete.

2.8 Caratteristiche del *know how*

L'AFFILIANTE dichiara ai sensi dell'art. 3, comma 4, lettera c), della Legge n. 129/2004, e l'AFFILIATO ne dà atto, che il *know how* della rete di *franchising ITACA* si concretizza in particolare, come più dettagliatamente specificato nel Manuale Operativo e nei corsi di formazione, nella formula di esercizio di attività d'impresa e nella sua applicazione nella rete in *franchising ITACA* qui di seguito specificate sinteticamente.

Con riferimento agli aspetti dell'attività di impresa:

- l'elaborazione e l'indicazione delle caratteristiche strutturali generali nonché del centro di prestazione di servizi ad Enti e Comuni e Privati;
- l'elaborazione e l'indicazione delle tecniche e delle modalità di prestazione dei servizi di raccolta e di consegna di corrispondenza, posta elettronica ibrida, imbustamento, confezionamenti, etichettature, outsourcing, stampa, normalizzazione indirizzi;
- l'elaborazione e l'indicazione di un sistema per la formazione del personale dell'Affiliato ed il loro aggiornamento in relazione a quanto sopra;
- la descrizione e le modalità di distribuzione agli AFFILIATI del *software* gestionale ITACA, in un adeguato quadro formativo per l'utilizzo dello stesso;
- l'elaborazione e l'indicazione delle tecniche e delle modalità di recupero del credito;
- l'elaborazione e l'indicazione di un metodo di scelta delle forme ottimali di pubblicità.

In conformità alla disposizione dell'art. 3, lettera e) della L. 129/2004, le soluzioni tecniche innovative proposte dall'AFFILIATO, o da suoi dipendenti, che vengano ritenute valide dall'AFFILIANTE ed estese a tutta la rete tramite inserimenti nel Manuale Operativo e nei corsi di formazione, saranno remunerate, dall'AFFILIANTE mediante il pagamento alla persona o alle persone, che hanno elaborato la modifica, delle spese vive di produzione da esse sostenute nello

sviluppo e nella realizzazione di tale modifica o miglioramento. I diritti di proprietà relativi a ciascuna di tali modifiche o miglioramenti ed il diritto di ricercare e ottenere ogni forma di tutela legale ad essi connessa spetteranno, comunque, all’AFFILIANTE, che avrà facoltà di incorporarli in parte od *in toto* nel sistema **ITACA**. L’AFFILIATO, per parte sua, assicurerà l’assistenza che l’AFFILIANTE potrà ragionevolmente richiedergli, sopportando essi stessi le spese, per l’ottenimento della tutela legale di diritti di proprietà relativi a tali modifiche o miglioramenti.

3. Obbligazioni dell’AFFILIATO

3.1 Obbligazioni di portata generale

In relazione al conseguimento del diritto di operare in *franchising* nell’ambito della rete **ITACA**, l’AFFILIATO si impegna a promuovere con la migliore diligenza professionale lo sviluppo del proprio centro **ITACA** nell’ambito della zona territoriale di esclusiva di cui al precedente punto 1.3, mantenendo e intensificando, nel quadro della strategia comune promossa dall’AFFILIANTE, le peculiarità e le caratteristiche principali suscettibili di determinare il successo della rete **ITACA**, e che sono alla base delle prestazioni di servizi di eventuale cessione di beni in esse compresi e in precedenza specificati in particolare in premessa, conformandosi per il raggiungimento di tali fini alle istruzioni tecniche comunque impartite dall’AFFILIANTE nel Manuale Operativo, per l’effettuazione della operazione di consegna di ordini alla clientela, l’evasione di detti ordini, nonché esecuzione di ordini provenienti da altri Affiliati tramite l’AFFILIANTE.

Per il raggiungimento di tali fini, l’AFFILIATO dovrà conformarsi a tutto quanto stabilito nel Manuale Operativo di cui al precedente punto 2.2 ed alle altre istruzioni comunque impartite dall’AFFILIANTE, promuovendo la prestazione dei servizi indicati in premessa nei confronti di nuova clientela, lo sviluppo del proprio centro nell’ambito della zona territoriale di esclusiva, assicurando con continuità e competenza la piena soddisfazione nel tempo della clientela già acquisita e mantenendo ed intensificando, nel quadro della strategia comune promossa dall’AFFILIANTE, le peculiarità e le caratteristiche principali della rete **ITACA**.

L’AFFILIATO dichiara di poter fruire tutt’ora di tutte le licenze, contratti di locazione e di utenza, coperture assicurative necessari per l’esercizio dell’attività e tutto quanto è necessario per l’inizio di attività di prestazione di servizi previste dal presente contratto, impegnandosi, altresì, ad integrare le coperture assicurative secondo quanto previsto nel punto 3.3.6. L’apertura al pubblico da parte dell’AFFILIATO dovrà essere la più estesa possibile al fine di soddisfare le diverse esigenze della clientela. Gli orari ed i giorni di apertura dovranno comunque essere compatibili e rispettose delle leggi e dei regolamenti vigenti.

3.2 Obbligazioni nell’interesse generale della rete di *Franchising* ITACA

3.2.1 Obblighi di non concorrenza

Conformemente agli artt. 1 e 2 del Regolamento CEE 4087/88 ed all’art. 2 del Regolamento CE 2790/99 e della Legge n. 129 del 06/05/2004, già indicati in premessa, in rapporto agli obblighi di esclusiva dell’AFFILIANTE di cui al punto 1.3 ed agli analoghi obblighi che l’AFFILIANTE ha contratto e contrarrà con gli altri AFFILIATI della rete di *Franchising* **ITACA**, l’AFFILIATO si obbliga:

- a sfruttare la propria zona di competenza contrattuale in relazione al centro **ITACA** previsto dal presente contratto, senza aprire direttamente o indirettamente ulteriori punti di prestazione

di servizi e di vendita né in detta zona né altrove e senza pubblicizzare, al di fuori di detta zona, la clientela, a mezzo di pubblicità specificamente localizzata, salvo nuovo accordo scritto con l’AFFILIANTE;

- ferma restando la piena e indiscussa libertà dell’AFFILIANTE di esercitare direttamente o tramite altri centri l’attività ITACA, ad astenersi dallo sviluppare, anche per interposta persona, attività che possano entrare in concorrenza con i centri **ITACA** della rete per l’attività di prestazione di servizi oggetto del presente contratto e di cessione di beni alla clientela e a non aderire a reti di *franchising* concorrenti con quella dell’AFFILIANTE o a farsi promotore di reti della stessa specie, e ciò per tutta la durata del presente contratto e dei suoi rinnovi, nonché per due anni dalla cessazione degli effetti dello stesso, qualunque ne sia la causa, al fine di consentire l’inserimento di un nuovo AFFILIATO nella stessa zona di competenza in precedenza ottenuta. La violazione dell’obbligo di non concorrenza comporterà il diritto dell’AFFILIANTE di procedere alla risoluzione immediata del contratto di franchising ai sensi dell’art. 1456 c.c., oltre all’obbligo a carico dell’AFFILIATO del pagamento di una penale di € 45.000,00 (venticinquemila/00) da pagarsi all’AFFILIANTE.

3.2.2 Obbligazioni di conformazione

L’AFFILIATO si impegna a regolarizzare il proprio centro ITACA sotto il profilo delle incombenze amministrative e contrattuali e in relazione al completamento delle forniture di arredi e di apparecchiature concordate dall’AFFILIANTE, a completare e a mantenere nel tempo la conformazione del centro a quanto stabilito dall’AFFILIANTE nel Manuale Operativo e nelle sue integrazioni successive, in relazione all’utilizzo del marchio, delle insegne, degli arredi e con riferimento anche alle tecniche di prestazione dei servizi offerti, altresì, alle modalità di comunicazione con l’AFFILIANTE e di contabilizzazione finanziaria e di magazzino, assicurando la massima compatibilità con l’AFFILIANTE per *hardware* e *software* ed altre interconnessioni secondo le previsioni del Manuale Operativo.

L’AFFILIATO, per acquisire il miglior grado di addestramento necessario per l’avviamento e lo sviluppo dell’attività, secondo gli standards qualitativi propri della rete di *franchising* **ITACA**, è tenuto con una obbligazione avente natura essenziale per l’adempimento al complesso di obbligazioni previste dal presente contratto a partecipare direttamente e a far partecipare i propri dipendenti i cicli di formazione periodica, predisposti dall’AFFILIANTE assumendosi le spese di viaggio, vitto e alloggio. La mancata partecipazione a tali corsi, incidendo in modo essenziale sulla idoneità dell’AFFILIATO a prestare i propri servizi a vantaggio dell’intera rete e essendo suscettibile di determinare gravi scompensi e ripercussioni negative sull’intera rete può comportare a discrezione dell’AFFILIANTE la risoluzione di diritto del presente contratto per inadempimento dell’AFFILIATO ovvero l’effettuazione dei corsi di formazione *in loco* presso i locali dell’AFFILIATO di cui al precedente punto 2.3, decisi dall’AFFILIANTE, restando in tal caso a carico dell’AFFILIATO tutte le spese di viaggio, vitto e alloggio e quota stipendi e contributi/onorari professionali del personale a ciò adibito dall’AFFILIANTE, previo versamento anticipato all’AFFILIANTE di un fondo spese di importo non inferiore a € 1000,00 oltre I.V.A.

3.3 Obbligazioni di mantenimento nel tempo della propria identità a vantaggio della efficienza ed uniformità di immagine e della rete

3.3.1 Corretto utilizzo dei marchi e dei segni distintivi della rete

Ai fini della tutela dei diritti dell’AFFILIANTE sui marchi e sugli altri segni identificativi della rete, nonché del mantenimento dell’uniformità sul mercato dell’immagine di tutti i centri **ITACA**, l’AFFILIATO si conformerà scrupolosamente alle obbligazioni nascenti dalla sublicenza d’uso di tali marchi e segni identificativi di cui al precedente punto 2.1 del presente contratto, in particolare

secondo le previsioni al riguardo contenute nel Manuale Operativo.

3.3.2 Organizzazione dei servizi prestati dall’AFFILIATO, obblighi di conformazione alle istruzioni tecniche previste nel Manuale Operativo.

L’AFFILIATO si impegna a mantenere per tutta la durata del contratto la piena disponibilità e agibilità del locale ove è sito il centro. La perdita della disponibilità e agibilità del locale per qualsivoglia ragione anche non imputabile all’AFFILIATO consentirà all’AFFILIANTE la possibilità di recedere dal contratto ai sensi del successivo punto 10, ove l’AFFILIATO non abbia provveduto, entro 30 giorni dalla perdita, a reperire altro locale ritenuto idoneo dall’AFFILIANTE. L’AFFILIATO, al fine di consentire il più elevato livello di identificazione della rete agli occhi della clientela, manterrà inalterata e adeguerà progressivamente l’immagine esteriore del proprio centro e gli altri elementi identificativi di appartenenza alla rete elaborati dall’AFFILIANTE e da esso comunicati agli Affiliati tramite il Manuale Operativo e proprie istruzioni operative. Qualsiasi modifica relativa al centro dovrà essere comunicata ed autorizzata preventivamente all’AFFILIANTE.

Nella formazione dei prezzi dei servizi e dei beni offerti al pubblico, l’AFFILIATO dovrà attenersi alle tariffe generali della rete secondo quanto stabilito nel Manuale Operativo, tenendo conto delle raccomandazioni dell’AFFILIANTE e della comune necessità di non pregiudicare la reputazione ed il livello qualitativo della rete, né le imputazioni spettanti per i servizi della rete secondo le previsioni del Manuale Operativo di cui al precedente punto 2.2.

3.3.3 Obblighi di approvvigionamento esclusivo e selettivo

Ai sensi delle disposizioni in materia dei Regolamenti CEE 4087/88 e CE 2790/99 e della legge 129/04, ai fini del mantenimento dei più elevati livelli di uniformità e reputazione della rete, l’AFFILIATO potrà acquisire beni e servizi al di fuori di quelli offerti dall’Affiliante o da fornitori indicati da esso, purché tali beni e servizi non siano incompatibili con i sistemi operativi utilizzati dall’AFFILIANTE e con l’uniformità e l’efficienza della rete stessa.

3.3.4 Fatturazione dei servizi resi dall’AFFILIATO

Nell’interesse generale della rete, per ragioni di ottimale organizzazione e prestazione dei servizi a livello capillare sul territorio italiano L’AFFILIATO provvederà a fatturare tutti i servizi resi alla clientela in nome e per conto dell’AFFILIANTE, secondo la procedura di collegamento telematico con l’AFFILIANTE, prevista nel Manuale Operativo, atteso che tale modalità di fatturazione si rende necessaria nel quadro degli interessi generali della rete per garantire l’imputazione automatica progressiva di tutti i servizi e conseguentemente di relativi pagamenti nei confronti degli utenti della rete in un sistema organico di rilevazione, di scritturazione contabile e di evidenziazione temporale dei servizi resi, risultante dall’intero insieme dei rapporti di rete e dalla pluralità di operatori della rete intervenienti nei servizi postali resi e che tale sistema si rende necessario anche al fine di consentire le migliori valutazioni di carattere strategico sullo stato di attività della rete e sulle sue capacità di intensificazione e di espansione qualitativa e territoriale.

La mancata fatturazione delle operazioni dei servizi, per il detrimento della funzionalità e della trasparenza operativa della rete, che essa determina, comporterà la risoluzione di diritto del contratto ai sensi del successivo punto 9 lett. C).

Ai fini della maggior efficienza ed uniformità comportamentale della rete e dei termini pubblicizzati alla clientela, l’AFFILIATO è tenuto a rispettare **i tempi di lavorazione del servizio così come**

indicate nel Manuale Operativo..

3.3.5 Controlli da parte dell’AFFILIANTE

L’AFFILIATO consentirà, anche senza preavviso, all’AFFILIANTE ed a suoi incaricati, l’accesso ai locali del proprio Centro e alla propria contabilità, ovunque detenuta, con facoltà dell’AFFILIANTE di estrarne e richiedere copia di tutti gli atti e documenti aventi rilevanza contabile, ivi compresi gli estratti conto bancari, al fine di permettere la verifica della rispondenza degli stessi alle istruzioni contenute nel Manuale Operativo dell’AFFILIANTE ed ai suoi aggiornamenti al fine di ottimizzare e mantenere ai livelli qualitativamente più elevati la conformità del Centro e dello stile operativo dello stesso rispetto al Manuale Operativo e delle direttive impartite dall’AFFILIANTE e per permettere la miglior trasparenza e correttezza delle relazioni finanziarie intercorse, con l’obbligo dell’AFFILIATO di conformarsi alle eventuali richieste di adeguamento operativo risultanti da tali interventi, nell’interesse generale di uniformità e di trasparenza finanziaria dei rapporti della rete.

L’AFFILIANTE potrà, altresì, effettuare controlli anche a sorpresa, mediante propri incaricati che potranno anche presentarsi in veste di clienti, sulla corretta gestione dei Centri al fine di verificare la conformità dello stile operativo e delle tecniche impiegate nel rispetto del Manuale Operativo e delle direttive impartite dall’AFFILIANTE.

In caso di rifiuto dell’AFFILIATO di accesso ai propri locali e alla propria contabilità o di mancato invio all’AFFILIANTE delle copie degli atti e/o dei documenti contabili richiesti dall’AFFILIANTE, quest’ultimo potrà risolvere di diritto il presente contratto ai sensi del successivo punto 9 lett. L). In alternativa all’immediata risoluzione del contratto, l’affiliante potrà fissare un termine da lui ritenuto ragionevole entro cui l’affiliato dovrà provvedere all’invio della documentazione richiesta, con fissazione di una penalità di mora di € 500, 00 (cinquecento/00) per ogni giorno di ritardo successivamente al termine fissato dall’affiliante, con facoltà di quest’ultimo di procedere in ogni caso – salvo l’obbligo del pagamento della penale già maturata – alla risoluzione del contratto prevista dal successivo punto 9 ove il ritardo si protragga oltre il decimo giorno successivo dal termine fissato.

3.3.6 Obbligazioni di stipula di assicurazioni e di immunità dell’AFFILIANTE

Prima dell’inizio dell’attività, l’AFFILIATO s’impegna a stipulare, con primaria compagnia di Assicurazioni, idonee polizze a copertura dei rischi del centro per furto, danni o distruzione per incendio, o calamità naturali e degli altri rischi accessori per il valore corrispondente al costo di sostituzione degli arredi e delle attrezzature e magazzino beni in vendita ivi esistenti, nonché per i danni a terzi incorsi in relazione all’attività di prestazione di servizi oggetto del *franchising* con l’obbligo dell’AFFILIATO di rendere comunque immune l’AFFILIANTE per tutti i danni a terzi non imputabili ad esso AFFILIANTE per dolo o colpa grave derivanti da qualsiasi attività, prestazione o cessione di beni, effettuata dall’AFFILIATO nei confronti della propria clientela.

3.3.7 Obbligazioni di riservatezza

Nell’interesse del mantenimento nel tempo del più alto grado di originalità delle caratteristiche organizzative e comportamentali della rete *ITACA*, l’AFFILIATO e, per quanto di propria competenza, dovrà astenersi dal divulgare a terzi, volontariamente o involontariamente, per negligenza, notizie sulle caratteristiche e tecniche predette e, a tal fine, in particolare, dovranno curare, con il massimo di efficienza la segretezza delle indicazioni contenute nel Manuale Operativo fornito dall’AFFILIANTE, al fine di evitare che terzi ne possano abusivamente beneficiare. L’AFFILIATO dovrà altresì, astenersi dal divulgare a terzi qualsiasi documentazione o informazione

amministrativa, commerciale ecc. trasmessagli dall’AFFILIANTE e non destinata alla diffusione al pubblico.

3.3.8 Obbligazioni post contratto

In tutte le ipotesi di cessazione degli effetti del contratto, incombono sull’AFFILIATO, a tutela dell’integrità futura della rete **ITACA**, le seguenti obbligazioni di restituzione, da adempiersi il giorno successivo alla cessazione degli effetti del presente contratto, con penale predeterminata di Euro 1.000,00 (mille/00), salvi i maggior danni, per ogni giorno di ritardo nell’esecuzione delle predette obbligazioni, salvo la possibilità di dilazione dei tempi di esecuzione per ragioni tecniche che l’AFFILIANTE potrà concedere per iscritto, ove preventivamente richiesta rispetto al termine di scadenza e alla cessazione degli effetti. A tal riguardo l’AFFILIATO è obbligato a restituire:

- le insegne rappresentative della rete **ITACA** e dei segni identificativi della rete nonché degli altri materiali di identificazione e immagine ricevuti dall’AFFILIANTE in comodato d’uso gratuito ai sensi del precedente punto 2.4.;
- il Manuale Operativo di cui al precedente punto 2.2, tutte le successive integrazioni e modificazioni e le eventuali copie dello stesso comunque esistenti, nonché ogni altra documentazione relativa alla formula di prestazione dei servizi della rete ricevuta in comodato.

Oltre alle predette obbligazioni di restituzione, sanzionate con penale, l’AFFILIATO dovrà altresì attenersi agli obblighi di non concorrenza post contratto, di cui al precedente punto 3.2.1 a) e b) predisposti nell’interesse generale della rete, di facilitare l’inserimento di un nuovo AFFILIATO nella zona di competenza territoriale precedentemente affidata all’AFFILIATO cessato, evitando che quest’ultimo possa beneficiare ulteriormente del *know how* dell’AFFILIANTE.

Parimenti in tutte le ipotesi di cessazione degli effetti del presente contratto, l’AFFILIATO si obbliga a non utilizzare in qualsiasi modo in futuro i marchi, le insegne e gli altri elementi identificativi della rete **ITACA**, che sono e restano, anche dopo la conclusione del contratto, di proprietà piena ed indiscussa dell’AFFILIANTE.

3.3.9. Annullabilità ex art. 1439 C.C.

Ai sensi dell’art. 8 della L. 129/2004, qualora l’AFFILIANTE, da un lato, ovvero l’AFFILIATO, dall’altro, abbiano fornito false informazioni, l’altra parte può chiedere l’annullamento del contratto, ai sensi dell’art. 1439 del codice civile, nonché il risarcimento del danno subito.

4. Corrispettivi, pagamenti e garanzie a carico dell’AFFILIATO

4.1 Corrispettivi e pagamenti a carico dell’AFFILIATO, commissioni a suo favore e interessi moratori reciproci

A fronte della concessione del diritto ad operare in franchising nell’ambito della rete **ITACA**, sublicenza d’uso di marchio e di know how, comodato d’insegne e altri beni specificati nel presente contratto, l’AFFILIATO corrisponderà all’AFFILIANTE a titolo di investimento iniziale i seguenti importi:

- fee d’ingresso: € 2.000.00. + iva e corso di formazione 1.000.00 + IVA;
dovrà inoltre disporre:
- stampante termica CLP 521 € 352,00 + IVA circa;
- lettore laser € 150,00 + IVA circa;
- palmare GPS per la consegna della corrispondenza dell’importo di € 50,00 + IVA mensili e per ogni unità ;
- contributo annuale Ministero delle comunicazioni € 620,00 circa;

- spese varie per materiale di consumo, quali ricevute prefincate, etichette termiche, ecc...
- L’AFFILIATO dovrà altresì essere dotato di computer, stampante laser, telefono fisso e abbonamento ADSL;
- Disporre di immobile in locazione o proprietà;

Per le prestazioni di raccolta e consegna dei beni oggetto dei servizi postali l’AFFILIANTE riconoscerà all’AFFILIATO commissioni distinte per le operazioni, da individuarsi tempo per tempo secondo le tabelle, indicate nel Manuale Operative o in specifiche comunicazioni e fissate sulla base dell’andamento dei costi dei servizi postali a livello nazionale.

In presenza di ritardi di pagamento per prestazioni pecuniarie dovute e di qualsiasi somma dovuta per qualsiasi titolo, e salva la risoluzione del presente contratto ai sensi del successivo punto 9 sarà applicabile sulle somme dovute all’AFFILIATO un interesse moratorio pari al tasso di sconto vigente in Italia maggiorato di 3 punti o il minor tasso massimo consentito, per le operazioni di dilazione commerciale, dalle vigenti disposizioni di legge.

Qualora l’AFFILIANTE riscontri lo svolgimento di servizi di qualunque natura realizzati dall’AFFILIATO senza l’utilizzo dei software gestionali messi a disposizione dall’AFFILIANTE, tale condotta oltre a ravvisare ipotesi di attività in concorrenza da parte dell’AFFILIATO e, dunque, consentire all’AFFILIANTE la risoluzione immediata del contratto di franchising ai sensi del successivo art. 9, comporterà l’obbligo dell’AFFILIATO di corrispondere all’AFFILIANTE il 35% del fatturato lordo, I.V.A. esclusa, di dette prestazioni.

Ferma restando la cadenza mensile della maturazione dei pagamenti dovuti all’AFFILIANTE, le modalità e i tempi di regolazione di tutti i pagamenti dovuti all’AFFILIANTE sono in ogni caso tempo per tempo indicate in specifiche comunicazioni da parte dell’AFFILIANTE stesso.

4.2 Obiettivi di fatturato

Ai fini dell’efficienza e dello sviluppo dell’intera rete, L’AFFILIATO è tenuto al raggiungimento dei fatturati come da allegato L). Il mancato raggiungimento di tali obiettivi darà diritto all’AFFILIANTE di recedere dal presente contratto con preavviso di 30 giorni.

4.3 Garanzia dei pagamenti

Per il puntuale adempimento delle obbligazioni pecuniarie derivanti da canoni periodici e delle altre obbligazioni a carico dell’AFFILIATO derivanti dal presente contratto, quest’ultimo consegna a garanzia all’AFFILIANTE, contestualmente alla firma del presente contratto, **titoli per € 2.000,00 (duemila/00), come disciplinato dall’allegato H) del presente contratto.**

5. Durata del contratto

In relazione al raggiungimento del punto di equilibrio e ai tempi di ammortamento dell’investimento effettuato, il presente contratto avrà una durata di 10 (dieci) anni a partire dalla sottoscrizione dello stesso.

Allo scadere dei dieci anni, il presente accordo si intenderà rinnovato per un altro decennio e così di seguito, ove non venga disdetto da parte dell’AFFILIATO con lettera raccomandata/garantita da spedire almeno 6 (sei) mesi prima della scadenza del contratto.

Resta inteso che in caso di mancato rinnovo, risoluzione o scadenza del contratto, per volontà di una delle parti o altrimenti, né l’una né l’altra avrà diritto all’indennità o risarcimento a titolo di perdita di avviamento, o a qualunque altro titolo e saranno applicabili le disposizioni del precedente punto 3.3.8 salvi il risarcimento dei danni dovuti per inadempimento.

6. Divieti di cessione da parte dell’AFFILIATO

In relazione alla caratteristica *intuitus personae* con cui l’AFFILIANTE ha valutato l’idoneità dell’AFFILIATO a far parte della rete **ITACA**, l’AFFILIATO non potrà, senza preventivo consenso scritto dell’AFFILIANTE, cedere in tutto o in parte il presente contratto a terzi, né acquisire soci per la propria attività disciplinata dal presente contratto che non siano stati preventivamente presentati all’AFFILIANTE e da esso accettati, salvo la previsione del diritto di prelazione di cui al successivo punto 7, sulla base di una valutazione di idoneità ad operare nell’ambito di un rapporto di *franchising* e in particolare della rete **ITACA**.

La variazione contrattuale conseguente alla vendita da parte dell’AFFILIATO della zona di esclusiva e/o della variazione delle quote societarie comporterà il pagamento da parte dell’affiliato di spese amministrative dell’importo di € 200,00 + IVA.

7. Diritto di prelazione a favore dell’AFFILIANTE

Nel caso in cui l’AFFILIATO intenda cedere a terzi, anche in locazione, la propria azienda o l’attività svolta nel punto vendita oggetto del presente contratto, dovrà darne comunicazione preventiva all’AFFILIANTE con lettera raccomandata, per consentirgli di esercitare il diritto di prelazione che l’AFFILIATO, con la sottoscrizione del presente contratto, espressamente gli concede.

In tale comunicazione l’AFFILIATO dovrà indicare il nome e l’indirizzo del cessionario o del locatario, il prezzo di vendita o il canone di locazione, nonché tutti gli altri termini del contratto e l’AFFILIANTE avrà 90 (novanta) giorni di tempo dalla data di ricezione di detta comunicazione per comunicare all’AFFILIATO il proprio intento di esercitare il diritto di prelazione per sé o persona da nominare.

Nel caso in cui l’AFFILIANTE rinunci, anche tacitamente, all’esercizio del diritto di prelazione, l’AFFILIATO dovrà inviare all’AFFILIANTE copia firmata dell’atto di cessione o di locazione i cui termini dovranno essere conformi a quelli in precedenza indicati nella comunicazione preventiva.

In caso di rinuncia al diritto di prelazione l’AFFILIANTE potrà parimenti recedere dal presente contratto, entro 90 (novanta) giorni dal mancato esercizio della prelazione, dandone comunicazione all’AFFILIATO e al soggetto che eserciti l’attività oggetto del presente contratto, comunque subentrato all’AFFILIATO, con un preavviso di 30 (trenta) giorni e senza diritto ad alcun indennizzo da entrambe le parti.

8. Cessione del contratto da parte dell’AFFILIANTE

L’AFFILIANTE non potrà cedere il presente contratto che unitamente alla rete in *franchising* a qualsiasi persona fisica o giuridica ai sensi dell’art. 1406 e seguenti C.C. e per tale evento l’AFFILIATO con la sottoscrizione del presente contratto consente preventivamente alla cessione che, al suo eventuale verificarsi, gli verrà notificata a mezzo lettera raccomandata ai sensi dell’art. 1407 C.C..

9. Clausola risolutiva espressa

In relazione alla necessità di assicurare un’adeguata tutela agli interessi dell’AFFILIANTE nell’esercizio dell’attività in *franchising* e degli interessi collettivi della rete **ITACA** e degli altri AFFILIATI ai migliori risultati dell’operatività in *franchising* posta in essere, il verificarsi di uno qualsiasi dei seguenti eventi costituirà un grave inadempimento, che consentirà all’AFFILIANTE, a propria discrezione senza pregiudizio per il risarcimento degli eventuali danni e senza che debba corrispondersi alcun corrispettivo all’AFFILIATO, di risolvere il presente contratto ai sensi dell’art. 1456 C.C., dandone comunicazione scritta all’AFFILIATO mediante telegramma o lettera

raccomandata o posta elettronica certificata:

- qualora l’AFFILIATO ponga in essere attività direttamente o indirettamente in concorrenza con la rete;
- qualora l’AFFILIATO, o un dipendente dell’AFFILIATO, non concludano le proprie attività entro i termini di consegna indicati dall’AFFILIANTE nel Manuale Operativo per più di tre volte nello stesso anno;
- qualora l’AFFILIATO, o un dipendente dell’AFFILIATO, non provvedano a fatturare i servizi di volta in volta resi alla clientela con le modalità e secondo la procedura di collegamento telematico con l’AFFILIANTE di cui al precedente punto 3.3.4;
- qualora l’AFFILIATO, o un dipendente dell’AFFILIATO, violino direttamente o indirettamente le obbligazioni di segretezza, comunicando abusivamente a terzi o lasciando colpevolmente che terzi si impadroniscano di elementi costituenti tecniche commerciali e standards, quali in particolare quelli descritti nelle sue istruzioni e nel Manuale Operativo;
- qualora l’AFFILIATO ometta di esporre i segni distintivi della rete secondo le indicazioni dell’AFFILIANTE, o vi affianchi altre insegne o segni distintivi, ovvero faccia ricorso ad interventi pubblicitari, o comunque, di comunicazione sociale, non approvati dall’AFFILIANTE, che possano pregiudicare l’immagine o l’uniformità di prestazione sul mercato della rete;
- Qualora l’AFFILIATO abbia scientemente, senza pregiudizio di quanto disposto per l’annullamento del contratto ai sensi dell’art. 8 della L. 129/04, reso false dichiarazioni al fine di concludere il presente contratto o nell’esecuzione dello stesso;
- qualora l’AFFILIATO si renda inadempiente con riferimento all’obbligo di conformarsi al Manuale Operativo o alle istruzioni comunque impartite dall’AFFILIANTE, determinando un pregiudizio all’immagine dell’AFFILIANTE e dell’uniformità della rete o dell’efficienza distributiva del punto vendita dell’AFFILIATO stesso;
- qualora l’AFFILIATO si renda moroso per il pagamento di importi dovuti all’AFFILIANTE per somme incassate in nome e per conto dell’affiliante per un periodo temporale eccedente sette giorni rispetto alla data di scadenza del pagamento dovuto e di quindici giorni per tutti gli altri pagamenti, non ché in tutti i casi di escussione dei titoli in garanzia di cui al precedente punto 4.3;
- qualora l’AFFILIATO violi le disposizioni di cui ai precedenti punti 6 e 7 in tema di divieto di cessione o locazione del contratto o dell’attività da parte dell’AFFILIATO;
- qualora l’AFFILIATO rifiuti l’ispezione dei propri locali e della propria contabilità, i controlli sulla corretta gestione del Centro e l’invio delle copie di atti e documenti richiesti dall’AFFILIANTE, di cui al precedente punto 3.3.5;
- qualora l’AFFILIATO violi gli obblighi di approvvigionamento esclusivo e selettivo di cui al precedente punto 3.3.3;
- qualora l’AFFILIATO violi l’obbligo di conformazione di cui al precedente punto 3.2.2.
- qualora l’AFFILIATO non raggiunga gli obiettivi di fatturato di cui all’allegato L del presente contratto. L’AFFILIANTE in tale ipotesi con preavviso di 30 giorni contesta la violazione del succitato allegato e comunica contestualmente la risoluzione contrattuale.
- qualora l’AFFILIATO non aderisca ai servizi aggiuntivi con conseguente sottoscrizione dei nuovi contratti di cui all’art. 1.2;

Per gli inadempimenti di minor rilievo qui non specificati, tanto l’AFFILIANTE quanto l’AFFILIATO dovranno provvedere alla risoluzione del contratto, qualora ritengano che la gravità di tali inadempimenti possa pregiudicare la continuazione del contratto, mediante diffida ad adempiere ex art. 1454 C.C. e termine di adempimento non inferiore ai 10 giorni.

10. Diritto di recesso dell’AFFILIANTE

L’AFFILIANTE potrà altresì recedere unilateralmente dal presente contratto ex art. 1373 C.C., mediante comunicazione scritta da inviarsi all’AFFILIATO e senza che ciò dia luogo ad alcun corrispettivo a favore dell’AFFILIATO stesso:

- qualora l’AFFILIATO sia dichiarato fallito, o comunque abbia richiesto ovvero sia stato ammesso ad altra procedura concorsuale, o sia posto in liquidazione;
- qualora, in caso di decesso o di invalidità permanente avente incidenza sull’attività aziendale dell’AFFILIATO, se persona fisica, ove l’AFFILIATO sia persona giuridica, l’AFFILIANTE non ritenga a proprio insindacabile giudizio, entro tre mesi dall’evento, di poter efficacemente continuare il rapporto di *franchising* con l’erede o con il successore a qualsiasi titolo dell’AFFILIATO;
- qualora l’AFFILIATO, se esso è persona fisica, ove l’AFFILIATO sia persona giuridica, sia condannato ad una pena detentiva superiore a 6 mesi con sentenza passata in giudicato ovvero, anche in assenza di sentenza passata in giudicato, sia sottoposto a provvedimenti restrittivi della libertà personale che pregiudichino l’attività dell’esercizio o l’immagine della rete;
- qualora venga ritirata all’AFFILIATO, per qualsiasi motivo, l’autorizzazione all’esercizio dell’attività ovvero perda la possibilità di pieno e completo utilizzo del centro anche per cause indipendenti dalla propria volontà;
- qualora l’AFFILIATO ceda, anche in locazione, la propria azienda a terzi, ai sensi del precedente punto 6 e l’AFFILIANTE non ritenga di poter continuare i rapporti con i concessionari, locatari e nuovi controllanti.

11. Recesso dell’Affiliato

E’ concessa all’Affiliato per causa di forza maggiore e con preavviso di almeno sei mesi la facoltà di recesso anticipato.

12. Clausola giurisdizionale

Per qualsiasi controversia tra l’AFFILIATO e l’AFFILIANTE relativa all’interpretazione e all’esecuzione nonché qualunque controversia inerente l’applicazione e la validità del presente contratto è competente in via esclusiva il Foro di Sulmona.

13. Conciliazione

Con riferimento a qualsiasi eventuale controversia che dovesse sorgere tra le parti in ordine al presente contratto, preliminarmente al ricorso alla autorità giurisdizionale ordinaria, le parti potranno accordarsi per avviare il tentativo di conciliazione secondo le procedure definite dall’art. 7 della Legge n. 129/04 e dal Regolamento della Camera di Conciliazione per il *franchising* istituita dalla FIF - Federazione Italiana Franchising.

14. Invito ad assumere una consulenza indipendente

L’AFFILIATO dà atto che è stato loro consigliato dall’AFFILIANTE di acquisire una consulenza professionale indipendente in ordine a tutti gli aspetti del presente contratto, preventivamente alla sottoscrizione dello stesso, che essi hanno ottenuto tale consulenza indipendente per quanto ritenuto necessario e che hanno così avuto piena contezza di tutti gli aspetti rilevanti prima della stipulazione del contratto stesso.

15. Esonero di responsabilità, manleva

L’AFFILIATO prende atto ed accetta che l’AFFILIANTE non ha alcuna responsabilità per violazioni di qualsiasi obbligo che l’affiliato abbia assunto verso i clienti o gli altri affiliati.

In questi casi, l’Affiliato esonera l’Affiliante da qualsiasi responsabilità ed obbligandosi a manlearlo da qualsiasi perdita, costo, responsabilità e spese, comprese le spese legali sostenuti ed affrontati in relazione a pretese di qualsiasi genere vantate da terzi nei confronti di questi ultimi.

16. Presa visione copia contratto

L’AFFILIATO dichiara con piena coscienza che ha ricevuto dall’AFFILIANTE copia del contratto di franchising 30 giorni prima dalla data della presente sottoscrizione, nonché di tutti gli allegati previsti.

Sulmona, li

L’AFFILIANTE

L’AFFILIATO

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 C.C. l’AFFILIATO e il SOCIO in proprio e con riferimento agli obblighi di garanzia di cui al punto 13 dichiarano di approvare specificatamente le seguenti clausole contenute ai Punti del presente contratto appresso indicati:

- Punto 1.3 Zona di esclusiva territoriale
- Punto 2.1 Licenze di marchio
- Punto 2.2 Manuale Operativo
- Punto 3.2.1 Obbligazioni di non concorrenza
- Punto 3.2.2 Obbligazioni di conformazione
- Punto 3.3.2 Organizzazione dei servizi prestati dall’AFFILIATO, obbligo di conformazione al Manuale Operativo e penale
- Punto 3.3.3 Obbligo di approvvigionamento esclusivo e selettivo
- Punto 3.3.4 Modalità di fatturazione dei servizi resi dall’AFFILIATO e penale
- Punto 3.3.5 Soggezione a controlli da parte dell’AFFILIANTE e penalità di mora
- Punto 3.3.6 Assicurazioni ed immunità dell’AFFILIANTE
- Punto 3.3.7 Obbligazioni di riservatezza
- Punto 3.3.8 Obbligazioni post contratto
- Punto 4.3 Garanzie dei pagamenti
- Punto 5 Durata del contratto ed assenza di indennità di fine contratto
- Punto 6 Divieti di cessione del contratto da parte dell’AFFILIATO
- Punto 7 Diritto di prelazione a favore dell’AFFILIANTE
- Punto 8 Cessione del contratto e della rete da parte dell’AFFILIANTE
- Punto 9 Clausola risolutiva espressa
- Punto 10 Diritto di recesso dell’AFFILIANTE
- Punto 11 Recesso Affiliato
- Punto 12 Clausola giurisdizionale
- Punto 15 Esonero di responsabilità, manleva
- Punto 16 Presa visione contratto

Sulmona, li

L’AFFILIANTE

L’AFFILIATO

Agli stessi fini degli artt. 1341 e 1342 C.C. e con riferimento agli obblighi specifici su di esso incombenti, il Socio dichiara di approvare specificamente la clausola del presente Contratto contenuta al:

ALLEGATI

Allegato A: Dati Affiliante

Allegato B: Insegne e simboli identificativi della rete

Allegato C: Zona di esclusiva territoriale ed indirizzo point

Allegato D: Elenco affiliati operativi

- Allegato E: Elenco variazioni affiliati
- Allegato F: Procedimenti giudiziari
- Allegato G Software gestionale
- Allegato H: Titoli in garanzia
- Allegato I: Prospetto Investimenti
- Allegato L: Obiettivi di fatturato
- Allegato: Mandato a fatturare

Sulmona, li

L’AFFILIATO _____

L’AFFILIANTE _____

