RÖDL

I Contratti di agenzia nel commercio internazionale

29.01.2026

Avv. Giovanni Montanaro

Avvocato
Partner

Avv. Giorgio Mariotti

Avvocato
Senior Associate

Il contratto di Agenzia

Nell’ambito del commercio nazionale e internazionale numerosi sono gli strumenti volti a garantire uno sviluppo del proprio business aziendale.

Nel tempo però non ha perso la propria centralità il ruolo dell’agente commerciale, che rappresenta spesso la modalità principale di prima penetrazione nel mercato di un territorio



Il contratto di Agenzia

Mandato (vs Agenzia)

- Stipula diretta vs Stipula (eventuale) in nome e per conto del preponente
- Attività giuridica vs Attività Materiale

Mediazione (vs Agenzia)

- No relazione con la parte VS Attività di collaboratore del preponente
- Occasionale VS Continuativo

Procacciamento d’affari (vs Agenzia)

- Facoltativo vs Obbligatorio
- Occasionale vs Continuativo
- Mera segnalazione vs Attività promozionale



Il contratto di Agenzia

Distribuzione (vs Agenzia)

- Il distributore è un acquirente rivenditore VS l'agente ha diritto alla provvigione
- Il distributore ha un controllo diretto del cliente VS l'agente opera con la clientela del preponente
- Il distributore può scegliere il prezzo di rivendita finale VS l'agente si limita ad applicare eventuale sconti sul prezzo
- Il distributore non ha diritti di indennità di fine rapporto (salvo specifici casi e un obbligo generale di buona fede) VS l'agente ha usualmente diritto all'indennità di fine rapporto



Il contratto di Agenzia

negli **UAE** non esiste sostanziale differenza tra agente / distributore / procacciatore d'affari



in alcuni **Paesi UE** (es. Belgio) esistono alcune normative (concessione esclusiva di vendita) che garantiscono al distributore (i.e. concessionario) il diritto a una indennità di fine rapporto



negli **USA** i c.d. Agent sono tutti dotati per legge del potere di rappresentanza sicché l'agente e il preponente rispondono sostanzialmente in solido per gli inadempimenti l'uno dell'altro



La disciplina europea

Direttiva n.86/653/CEE

Giurisprudenza della corte di giustizia dell’unione europea

La disciplina europea

Direttiva n.86/653/CEE

Obbiettivi

- Condizioni di concorrenza omogenee
- Tutela e protezione dell'agente nel rapporto con il preponente
- Semplificazione delle operazioni commerciali all'interno dell'Unione

La struttura della direttiva

Diritto alla provvigione: l'agente è retribuito per gli affari conclusi grazie alla sua attività o con clienti da lui acquisiti. L'agente ha diritto alla provvigione anche per **affari conclusi senza il suo intervento diretto**, se riconducibili alla sua **zona o clientela riservata**. Intervento diretto: necessità di un ruolo concreto nella generazione dell'affare.

Affari post-contratto: se l'affare deriva dall'operato dell'agente, il diritto alla provvigione può sorgere anche dopo la cessazione del contratto. È da valutare un termine ragionevole.

Pagamento: deve essere conforme agli usi o equo, con rendiconto chiaro e versamento entro 1 mese dal trimestre successivo alla conclusione della commessa.

Clausola di non concorrenza: ammessa solo se scritta, limitata a 2 anni e riferita a stessa zona, clientela e/o prodotti.

Indennità di fine rapporto: è norma inderogabile. Va richiesta però entro 1 anno dalla conclusione del rapporto.

Tutela inderogabile: gli Stati membri non possono ridurre i diritti minimi previsti dalla direttiva.

La disciplina europea

Giurisprudenza della corte di giustizia dell'unione europea

- Causa C-465/04, Honyvem Informazioni commerciali S.r.l. c. Mariella De Zotti - 23/03/200 (determinazione dell'indennità di fine rapporto **proporzionata al vantaggio arrecato al preponente e non limitata** da normative nazionali meno favorevoli).
- Causa C-184/12, Unamar c. Navigation Maritime Bulgare - 20/04/2012 (legge applicabile; Gli Stati membri possono applicare la **propria normativa più tutelante** solo se essa costituisce una **"disposizione imperativa"** di ordine pubblico)
- Causa C-645/2016, Conseils et mise en relations (CMR) c. Demeures terre et tradition SARL (**indennità di fine rapporto** anche al termine del periodo di prova)

La tutela contrattuale

Per una buona tutela è innanzitutto necessario prestare particolare attenzione in sede di redazione del contratto di agenzia.

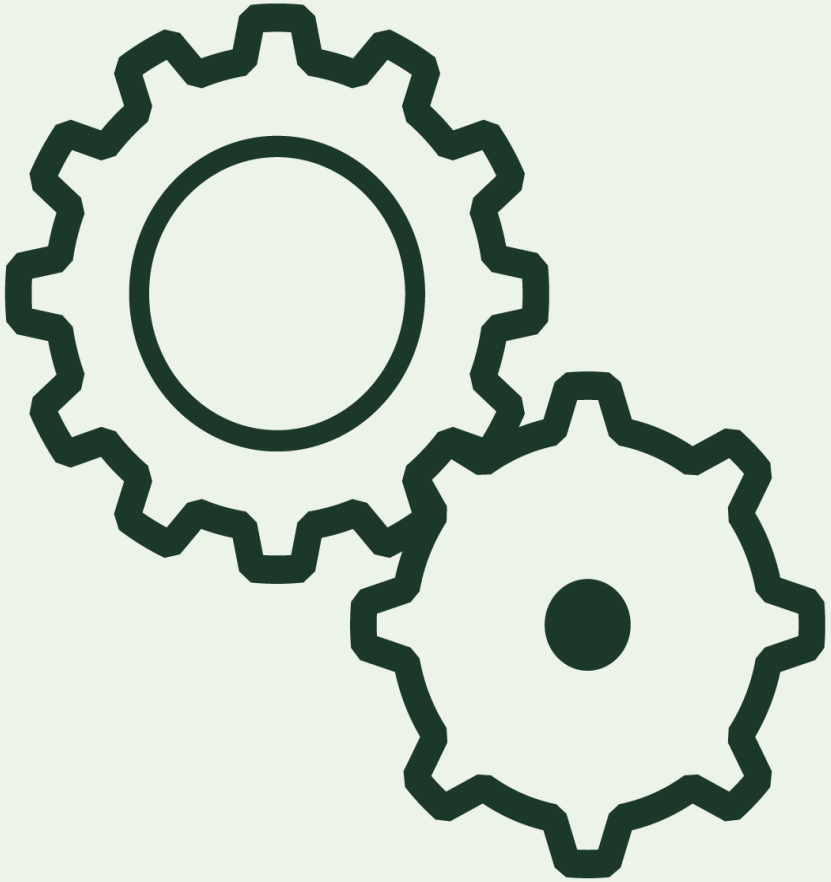
Spesso invece le aziende ricorrono a standard troppo generici o contratti generati da IA.



Clausole tipiche

Clausole tipiche del contratto di agenzia sono:

- Parti
- Obblighi delle parti
- Rappresentanza
- Prodotti e prezzi
- Attività accessorie
- Territorio
- Clienti Direzionali / Modifiche unilaterali
- Provvigioni
- Informazioni
- Esclusiva e/o Non Concorrenza
- Termine / Prova
- Risoluzione (giusta causa)
- Conseguenze della risoluzione
- Legge Applicabile
- Giurisdizione

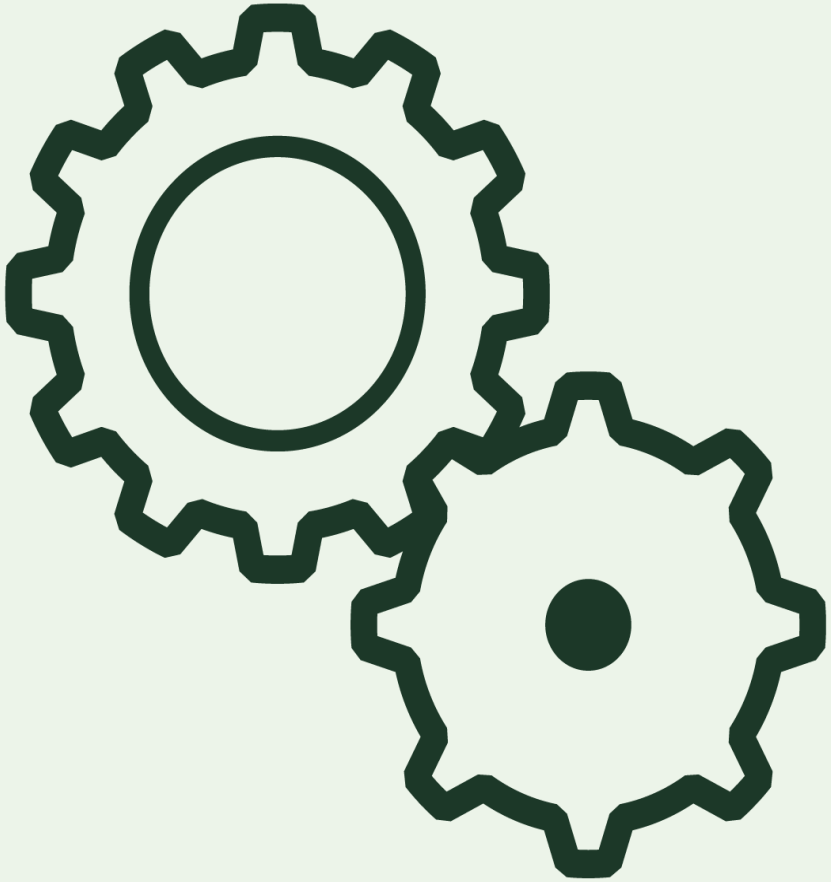


Attenzione! In ogni caso la valutazione va fatta caso per caso, paese per paese

Clausole opzionali

Clausole che possono essere opportune nel contratto di agenzia

- Uso dei marchi e segni distintivi
- Forma e validità
- Vendite online
- Vendite fuori dal territorio
- Target di fatturato
- Riservatezza
- Solvibilità del cliente
- Concorrenza post-contrattuale
- Assistenza post-vendita
- Spese (es. fiere)



Attenzione! In ogni caso la valutazione va fatta caso per caso, paese per paese

Standard contrattuali?

È possibile redigere un contratto di agenzia standard per una pluralità di rapporti?

UNIONE EUROPEA

- Sostanziale omogeneità della direttiva
- Possibile applicazione legge italiana e foro competente italiano
- Attenzione! Subordinazione agente

EXTRA UE

- Maggiore difficoltà di standardizzare
- La normativa italiana non è sempre la più conveniente
- La giurisdizione italiana non è sempre la più conveniente
- Attenzione! Possibili normative applicabili in più paesi

Parti e rappresentanza

Verifica controparte (affidabilità, solidità, eventuali requisiti, registrazioni e de-registrazioni)

Rappresentanza

Con rappresentanza: gli effetti del contratto si producono **direttamente in capo al preponente.** Attenzione! Specifici Paesi e rischio obbligazioni

Senza rappresentanza: l'agente ha solo un **ruolo di intermediazione**, senza vincolare il preponente

Agente: persona giuridica vs persona fisica

Persona fisica	Persona giuridica
L’agente costituito in forma di ditta individuale risponde in prima persona illimitatamente e con tutto il suo patrimonio per ogni questione inerente la propria attività	Occorre distinguere tra società di persone e società di capitali per eventuali limitazioni di responsabilità al capitale della società.
Pensionamento per vecchiaia?	Pensionamento per vecchiaia normalmente solo se la società si scioglie a fronte del pensionamento
Non arbitrabilità della controversia?	

Agente: persona giuridica vs persona fisica

Obbligo di registrazione	Registrazione non necessaria
Arabia Saudita	UE
Cina	Argentina
Emirati Arabi Uniti	Singapore

Obblighi del preponente



Obbligo di pagamento delle provvigioni



Obbligo di informazione e collaborazione (fornire all'agente tutte le informazioni necessarie per svolgere l'attività, comunicare eventuali modifiche riguardanti prodotti/prezzi)



Obbligo di fornire materiale promozionale e assistenza (prestare supporto tecnico e logistico, garantire la disponibilità dei prodotti)



Quando l'agente svolge attività accessorie, come la partecipazione a fiere, la gestione di showroom o l'assistenza post-vendita, il contratto deve precisare se tali attività sono incluse nella provvigione o remunerate separatamente

Obbligo dell’agente

- obbligo di promuovere gli affari del preponente nel territorio assegnato;
- obbligo di informazione e comunicazione (informazioni sulle condizioni di mercato, sulle opportunità di affari, segnalazione di eventuali difficoltà nella conclusione dei contratti);
- obbligo di riservatezza;
- obbligo di non concorrenza (se previsto).

Attività accessorie:

- **Assistenza alla clientela** prima e dopo la vendita
- **Raccolta ordini, consegna di campioni o materiale pubblicitario**
- **Supporto tecnico o informativo** sui prodotti
- **Incasso dei crediti o gestione di reclami**, se autorizzato dal preponente
- **Raccolta informazioni sui clienti**, segnalando operazioni incoerenti

Attenzione! Non modificare natura autonoma del rapporto di agenzia: il rischio che un contratto di agenzia venga riqualificato in un contratto di lavoro subordinato, a causa di un eccessivo controllo sull'agente, è presente in Italia, Francia, Spagna, Brasile. Meno, secondo la giurisprudenza, per esempio negli UK, USA.

Obblighi dell’agente

Oneri informativi

Deve fornire informazioni chiare e precise ai potenziali clienti riguardo i prodotti e i servizi che promuove

Deve aggiornare i clienti riguardo eventuali modifiche o novità come l’introduzione di nuovi prodotti o variazioni nei prezzi

Deve assicurarsi che i clienti siano a conoscenza delle condizioni di vendita e dei diritti connessi (es. garanzie, termini di consegna)



Prodotti e servizi

Nel contratto di agenzia l’oggetto deve specificare con chiarezza:

- prodotti o servizi che l’agente deve promuovere o vendere;
- evoluzione o aggiornamento dell’offerta (nuovi modelli, varianti, servizi accessori);
- canali di distribuzione utilizzati (vendita diretta, fiere, online);
- clientela o segmento di mercato in cui operare (es. rivenditori, grossisti, consumatori finali).



Caso: Terzista

La società X ha un agente in Germania. In Germania esistono anche soggetti che le affidano attività di terzista, ma attraverso una doppia compravendita, sicché la società X acquista le materie prime e poi rivende i prodotti finiti.

Esempio clausola

«Le Parti convengono che restino espressamente escluse dall'ambito di applicazione del Contratto e, pertanto, non danno luogo a diritto ad alcuna provvigione a favore dell'AGENTE, le operazioni aventi a oggetto:

a) le prestazioni di servizi e/o lavorazioni eseguite dal Preponente (a titolo esemplificativo e non esaustivo: tintoria, fissaggio, controllo qualità) su prodotti forniti dai Clienti, dietro pagamento di un corrispettivo;

b) l'acquisto da parte del Proponente di prodotti dai Clienti situati nel Territorio affidato in esclusiva all'AGENTE al solo fine di sottoporli a lavorazioni e la successiva rivendita agli stessi Clienti dei medesimi prodotti così lavorati.»

Territorio

Un contratto di agenzia può avere a oggetto:

- uno specifico territorio (Paese, Regione, Area Urbana, più Paesi)
- uno specifico pacchetto di clienti.

Nella maggioranza dei casi, **gli agenti vengono incaricati per territorio.**

Caso: Vendite online

Una particolare casistica si pone da tempo con riferimento alle **vendite online.**

La problematica si pone nei casi in cui l'agente abbia un'esclusiva contrattuale. Se infatti il preponente, per mezzo del proprio sito, vende direttamente nel paese, si espone al rischio di dover versare all'agente le provvigioni indirette.

Il tema è però controverso considerando che la conclusione del contratto derivante da semplice richiesta da parte dei clienti al preponente, configurandosi come partecipazione passiva, non risulta sufficiente per poter chiedere il pagamento delle indennità.

Opportuno dunque disciplinare contrattualmente.

Caso: Provvigioni indirette

La società X ha un agente in Francia.

Una multinazionale con sede a Parigi, per una organizzazione interna della produzione, fa unicamente un pre-ordine, ma poi non manda lei stessa gli ordini alla società ma li fa arrivare da una società terza non controllata, al di fuori del territorio di sua competenza.

Criterio della causalità economica: secondo la giurisprudenza e la dottrina prevalenti (in Italia e in ambito UE), conta la sostanza economica dell'operazione. Se dunque l'affare nasce grazie ai rapporti, all'attività o alla clientela sviluppata dall'agente nella zona, la provvigione spetta, anche se il contratto è formalmente concluso altrove.

Opportuno comunque disciplinare contrattualmente, soprattutto per la possibile presenza di un secondo agente nel territorio.

Caso: Provvigioni indirette

Un esempio di clausola tutelante è la seguente:

«Le Parti convengono che, qualora **la prepotente** riceva un pre-ordine di acquisto di Prodotti (c.d. Forecast order) da Clienti situati nel Territorio affidato in esclusiva all'**agente**, ma l'ordine definitivo venga materialmente emesso, in tutto o in parte, da un soggetto diverso situato al di fuori del suddetto Territorio, a seguito della vendita l'**agente** avrà diritto a percepire una provvigione nella misura del 50% di quella contrattualmente prevista.

Parimenti, qualora la **prepotente** riceva un ordine di acquisto di Prodotti da Clienti situati nel Territorio assegnato in esclusiva all'**agente**, ma tale ordine derivi da un precedente Forecast order reso da un cliente situato al di fuori del suddetto Territorio, a seguito della vendita l'**agente** avrà diritto a percepire una provvigione nella misura del 50% di quella contrattualmente prevista.

Le Parti riconoscono dunque che, in entrambe le ipotesi, il diritto alla provvigione ridotta trova giustificazione nel contributo parziale dell'**agente** alla conclusione dell'affare.»

Esclusiva

Se prevista, definisce l'ambito territoriale e merceologico entro cui l'agente può operare e regola la concorrenza interna tra più agenti o tra l'agente e il preponente.

Può essere a favore dell'agente / a favore del preponente / reciproca.

Spesso l'esclusiva è elemento naturale del contratto (es. Italia, Argentina, Colombia) ma in certi Paesi non lo è (es. Francia, Germania, Spagna, USA, India, Repubblica Ceca, Belgio). Quindi è da disciplinare contrattualmente. Da considerare anche che la **definizione del prodotto** che incide sulla esclusiva o meno.

Possibile deroga parziale con indicazione dei c.d. **Clienti Direzionali**. È in via generale possibile aggiornare la lista dei Clienti Direzionali nel corso del rapporto di agenzia, purché previsto contrattualmente. Rimangono sempre i limiti della proporzionalità e buona fede.

Attenzione! È possibile rinforzare gli obblighi con un patto di non-concorrenza post contrattuale, per un periodo massimo di 2 anni e senza obbligo di remunerazione.

Esclusiva

Paesi con esclusiva

- Italia
- Argentina
- Colombia

Registrazione non necessaria

- Francia
- Spagna
- Germania
- USA
- India
- Repubblica Ceca
- Belgio

Esclusiva

Giudizio Ordinario	Arbitrato	Plurimandatario
Esclusiva / Divieto di concorrenza	Può promuovere unicamente i prodotti del Preponente	Può promuovere i prodotti del Preponente e anche altri, ma non prodotti che siano in concorrenza con quelli Preponente
Non esclusiva / Non divieto di concorrenza	X	Attenzione! In alcuni Paesi ci può essere il rischio che sia possibile la promozione di prodotti anche in concorrenza con il Preponente con il rispetto della buonafede e concorrenza leale. Da disciplinare contrattualmente

Modifiche Unilaterali

Alcuni stati (come l'Italia) distinguono tendenzialmente variazioni in lieve, media o sensibile entità.

In Europa e nel mondo è difficile stabilire criteri generali.

In linea generale, si può ipotizzare di prevedere contrattualmente le ipotesi per evitare contestazioni, comunque sempre possibili.

Italia

La disciplina è dettata dalla contrattazione collettiva

Variazioni di media entità: tra il 5% e il 20% delle provvigioni

Variazioni di sensibile entità: oltre il 20% delle provvigioni

Belgio

La modifica unilaterale dell'importo concordato a titolo di provvigione nel corso dell'esecuzione del contratto viene considerata equivalente a una dichiarazione di recesso dal contratto

Durata, termine e prova

Il contratto può essere a tempo determinato o indeterminato. Nel primo caso, occorre disciplinare il rinnovo; nel secondo, il preavviso di recesso.

Una clausola di prova iniziale consente a entrambe le parti di verificare la compatibilità del rapporto senza rischiare costi eccessivi.

È sempre opportuno che il contratto preveda termini di preavviso progressivi, proporzionati alla durata del rapporto

La legge applicabile

La legge applicabile rileva:

- per disciplinare quanto non contrattualmente previsto
- per l'eventuale applicazione di norme imperative / di applicazione necessaria (es. diritto all'indennità di fine rapporto in ambito UE).

In astratto, le parti possono scegliere la legge applicabile al rapporto (v. Convenzione Roma 1980 e Regolamento 593/08). Alcuni diritti rimangono però inderogabili.

Attenzione! Spesso però le aziende italiane applicano invece la legge italiana al rapporto anche con controparti straniere così garantendo loro diritti più ampi di quelli che avrebbero in ipotesi (es. in materia di indennità di fine rapporto). Tale pattuizione è perfettamente valida ma può essere a danno delle aziende stesse.

Attenzione! Possono esserci agenti responsabili per più territori, sicché la legge applicabile al rapporto dovrà essere scelta previo uno specifico studio.

Altri suggerimenti

- Anche se le spese in un contratto di agenzia sono a carico dell'agente, è possibile prevedere alcuni rimborsi / compartecipazioni (es. fiere e attività pubblicitaria)
- È consigliabile inserire la c.d. clausola «star del credere» che prevede il sorgere del diritto alla provvigione solo in caso di incasso, con calcolo effettuato sul prezzo al netto di tasse e altri oneri
- In molti Paesi la presenza di un agente può avere una ricaduta fiscale ed essere equiparata a una stabile organizzazione
- Alcuni agenti possono essere incaricati anche di una prima assistenza post vendita, per la quale evidentemente è possibile prevedere un compenso fisso
- L'utilizzo di marchi e segni distintivi va disciplinato con attenzione
- Inserire clausola che prevede l'accettazione degli estratti in caso di omessa contestazione
- Un patto di non concorrenza post-contrattuale è naturalmente oneroso e non sempre necessario.

Giurisdizione

Nella redazione di un contratto, è opportuno prevedere quale sia il foro competente a dirimere le controversie tra le parti che insorgono da un contratto di agenzia.

La scelta del foro è spesso limitata, considerando che in molte giurisdizioni è una norma inderogabile il diritto dell'agente di adire i propri tribunali nazionali.

È però da considerare che normalmente da un contratto di agenzia è più probabile che nasca un contenzioso promosso dall'agente nei confronti del preponente che non viceversa, sicché il preponente potrebbe avere l'interesse a discutere la causa presso i propri tribunali.

In questo senso, una buona clausola contrattuale potrebbe essere quella che prevede il foro esclusivo del preponente con il diritto però solo di quest'ultimo di agire presso la sede del convenuto agente.

È da valutare, in alcuni casi particolari, anche il ricorso all'arbitrato.



Arbitrato

Giudizio Ordinario	Arbitrato
Tempi lunghi e pubblicità della sentenza	Maggiore rapidità e riservatezza del lodo
Rischio ambientale/corruzione	Maggiore neutralità degli arbitri
Limitata diffusione di convenzioni bi-multilaterali aventi ad oggetto il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze	Ampia adesione alla Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri (New York 1958)
Procedimento rigido	Procedimento più flessibile
Scarsa competenza tecnica dei giudici in alcuni Paesi	Maggiore competenza tecnica
Costi contenuti	Costi elevati
Possibile emissione di decreti ingiuntivi	Rischi elevati per emissione decreti ingiuntivi
Possibili misure cautelari	Difficile esecuzione misure cautelari
Facile chiamata del terzo	Difficile chiamata del terzo
Regole probatorie più chiare e maggiore cooperazione internazionale	Regole probatorie flessibili, ma difficoltà a ottenere per esempio documenti da terzi soggetti

Lo scioglimento del contratto

La problematiche che insorgono più spesso nell'ambito dei contratti di agenzia sono correlate non tanto all'esecuzione del rapporto ma alla sua conclusione, in particolare per il fatto che normalmente le aziende non hanno chiaramente previsto le conseguenze, nemmeno a bilancio

È infatti tipico che alla conclusione del rapporto di agenzia possa sorgere per l'agente il diritto a:

- un **preavviso contrattuale**, di durata variabile
- le **provvigioni maturate** alla data;
- le **provvigioni per gli affari procurati dall'agente prima dell'interruzione** del rapporto purché maturate in un tempo successivo;
- una **indennità di fine rapporto**

È proprio l'indennità di fine rapporto a rappresentare per l'azienda spesso una conseguenza particolarmente onerosa, salvo che il rapporto non si sia concluso per recesso unilaterale dell'agente o per giusta causa.

Lo scioglimento del contratto

Causa Risoluzione	Giusta Causa	Diritto all'indennità
Risluzione unilaterale prepotente	SI	NO
	NO	SI
Risoluzione unilaterale agente	SI	SI
	NO	NO

Lo scioglimento del contratto

In **ambito UE** l'indennità di fine rapporto è regolata dall'art 17 della Direttiva, che prevede il diritto per l'agente a condizione che

1. abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti;
2. il preponente continui a trarre sostanziali vantaggi dagli affari con tali clienti.

La direttiva prevede che l'indennità debba essere equa, tenuto conto di tutte le circostanze, in particolare delle provvigioni che l'agente perde.

L'importo non può superare un'indennità annuale calcolata sulla media delle retribuzioni annuali percepite negli ultimi cinque anni (o, se il contratto è durato meno, sulla media del periodo).

Oltre a ciò, l'art. 17 prevede comunque la possibilità di chiedere in via ulteriore il risarcimento di un danno.

Ciò ha creato di fatto una anomalia rispetto alla Francia in cui vengono considerate in media due annualità sulla media delle ultime tre.

Attenzione! L'agente perde il diritto all'indennità o al risarcimento se non ne notifica la richiesta al preponente entro un anno dalla cessazione

Lo scioglimento del contratto

In **ambito extra UE** il panorama è più sfaccettato.

Per esempio, escludono il diritto a una indennità di fine rapporto: Algeria, Australia, Canada, Cina, Giappone, India, Indonesia, Kazakistan, Lituania, Messico, Russia, Serbia, Singapore, USA, Thailandia, Ucraina e Venezuela.

Altri Paesi invece prevedono l'indennità, in alcuni casi anche inderogabile.

Es. Brasile: nei contratti a tempo indeterminato l'agente ha diritto a ricevere 1/12 di tutte le provvigioni pagate per tutta la durata dell'intero contratto di agenzia. Nei contratto a tempo determinato, l'indennità è pari alla media delle provvigioni maturate, moltiplicata per i mesi residui. Prescrizione 5 anni.

Attenzione! Può essere però che vengano previste altre forme di risarcimento del danno in cui l'interruzione del rapporto sia stata contraria a buona fede (es. rimborso spese, diritto a un preavviso etc.)

Lo scioglimento del contratto

È dunque particolarmente importante gestire la fase c.d. patologica del rapporto.

In particolare, per poter considerare che un contratto di agenzia preveda un recesso per giusta causa è necessario valutare se vi sia stato un inadempimento dell'agente di gravità rilevante.

Sebbene sia in generale considerata valida la clausola risolutiva espressa, non è escluso che, in caso di sua applicazione, l'agente perda il diritto all'indennità di fine rapporto (si guarda caso per caso)

Stabilire delle obbligazioni chiare nel contratto, la cui violazione possa essere considerata giusta causa:

- Report periodici
- Visite al cliente
- Target di pubblicità

Stabilire dei target ragionevoli di fatturato che, una volta violati, possano configurare giusta causa

Gestire in modo idoneo la corrispondenza e la parte pre-contenziosa

Standard contrattuali?

Ogni contratto va redatto con attenzione e previa valutazione della normativa applicabile, tuttavia, in sintesi, è da considerare, visto che in UE la normativa è difficilmente derogabile

UNIONE EUROPEA

- Indicazione prodotti
- Obblighi dell'agente
- Vendite online
- Vendite fuori dal territorio
- Target di fatturato

EXTRA UE

- Forma e validità
- Possibile esclusione anche della indennità di fine rapporto
- Concorrenza
- Rappresentanza
- Modifiche unilaterali
- Giusta causa di risoluzione
- Periodo di prova
- Assistenza post vendita

Segue

Rödl ha realizzato nel 2025 la nuova «Guida sui contratti di Agenzia nel commercio Internazionale»

La Guida arriva a descrivere le normative di 59 Paesi.
La Guida offre una panoramica essenziale degli elementi del contratti, ossia:

- i principi, ovvero le fonti che regolano la materia del contratto di agenzia per ogni Stato;
- i requisiti del rapporto di agenzia;
- i requisiti di forma del contratto;
- i doveri dell'agente;
- i doveri del preponente;
- le provvigioni degli agenti;
- lo scioglimento del contratto di agenzia;
- le conseguenze del suo scioglimento;
- la competenza e il diritto applicabile nelle controversie.

Contatti



Giovanni Montanaro

Avvocato
Partner

T +39 049 8046 911
F +39 049 8046 920
giovanni.montanaro@roedl.com



Giorgio Mariotti

Avvocato
Senior Associate

T +39 049 8046 911
F +39 049 8046 920
giorgio.mariotti@roedl.com

Italia

Milano • Padova • Roma • Bolzano



Milano
Largo Donegani, 2
20121 Milano
T + 39 02 6328 841
F + 39 02 6328 8420
milano@roedl.com

Padova
Via Francesco Rismondo, 2/E
35131 Padova
T + 39 049 8046 911
F + 39 049 8046 920
padova@roedl.com

Roma
Piazza di S. Anastasia, 7
00186 Roma
T + 39 06 9670 1270
F + 39 06 3223 394
roma@roedl.com

Bolzano
Piazza Walther-von-der-Vogelweide, 8
39100 Bolzano
T + 39 0471 1943 200
F + 39 0471 1943 220
bolzano@roedl.com