

CONTRATTO DI PARTNERSHIP

Tra

Architetto **FABRIZIO MALNATI**,
iscritto all'Ordine degli Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori della Provincia di Venezia Sezione A, Settore Architettura, col numero 1793, con studio professionale a Venezia, provincia di Venezia, in Castello 5871, C.A.P 30122, Codice Fiscale MLN FRZ 64P28 Z133J, Partita Iva 02579460276, nella sua qualità di libero professionista in proprio, di seguito individuato come "il Titolare";

e [compilare i campi di interesse e barrare quelli non utilizzati]

Architetto/Ingegnere _____ (libero professionista)
iscritto all'Ordine degli _____ della Provincia di _____ Sezione __, Settore _____, col numero _____, con studio professionale a _____ provincia di _____, in Via _____ n. __, C.A.P _____, Codice Fiscale _____, Partita Iva _____, nella sua qualità di libero professionista in proprio; di seguito individuato come "il Partner";

oppure (**studio associato**)

_____ - professionisti associati
con sede a _____, provincia di _____, Via _____ n. _____, C.A.P. _____, Partita Iva _____, rappresentato da _____, iscritto all'Ordine degli _____ della Provincia di _____, Sezione __, Settore _____, col numero _____, Codice Fiscale _____, nella sua qualità di _____; di seguito individuato come "il Partner";

oppure (**soc. di progettazione**)

La Società _____, con sede a _____, provincia di _____, in Via _____ n. __, C.A.P _____, Partita Iva _____, rappresentata da _____ iscritto all'Ordine degli _____ di _____ Sezione __, Settore _____, col numero _____, nella sua qualità di _____; di seguito individuato come "il Partner";

Contatti [campi obbligatori]:

Tel. fisso _____; Cellulare _____
Email personale _____; Email aziendale _____
PEC _____

e congiuntamente di seguito individuati come "le Parti",

PREMESSO CHE

- I. L'arch. Malnati coordina e gestisce un progetto di collaborazione tra studi professionali ed imprese attivi nel settore immobiliare, denominato **Arkiplus International**, finalizzato all'acquisizione e gestione coordinata di commesse tecnico progettuali ed appalti edili, in Italia ed all'estero;
- II. Nelle attività di conduzione di tale progetto l'arch. Malnati ha posto in essere varie iniziative promozionali, studi di mercato, ricerche e contatti, che hanno consentito allo stesso di individuare possibili iniziative di business di interesse delle parti;
- III. Le commesse, sono acquisite al fine di essere gestite preferibilmente mediante la formula del cosiddetto "Design & Build", ovvero integrando la parte tecnico progettuale, di direzione dei lavori, sicurezza, collaudi, ecc. (od anche parte di esse), con quella di costruzione delle opere trattate, offrendo un servizio unitario al Committente, e quindi utilizzando anche la rete imprese presente;



- IV. Per la gestione delle commesse di cui sopra, ed in particolare riguardo la parte "Design" degli incarichi, l'arch. Malnati ha necessità di poter disporre e fare affidamento sulla collaborazione e presenza di studi tecnici specializzati nelle discipline architettoniche, urbanistiche, del paesaggio, di ingegneria strutturale ed impiantistica, oltre che nel campo dell'interior design, che lo affianchino nella gestione coordinata delle suddette occasioni di incarico;
- V. E' interesse delle parti porre in essere una forma di collaborazione utile alla migliore assunzione e gestione di tali incarichi, in Italia ed all'estero;

TUTTO CIÒ PREMESSO

Le parti convengono e stipulano quanto segue:

Art.1) - OGGETTO DEL CONTRATTO

Il Titolare ed il Partner sottoscrivono con il presente documento, un contratto di Partnership professionale, attraverso il quale il primo potrà fare affidamento sulle capacità, l'organizzazione, la struttura tecnica ed operativa del secondo professionista, al fine di meglio coordinare e gestire gli incarichi che lo stesso Titolare avrà necessità di condurre, anche appunto, attraverso la collaborazione del Partner.

Il Titolare perciò, una volta acquisito ciascun incarico, o comunque attivato un rapporto con possibili Committenze, sottoporrà al Partner le attività che questi abbia intenzione di sub affidargli. Quest'ultimo effettuerà le dovute valutazioni e, nel caso di accettazione proporrà i rispettivi preventivi per tutte le attività legate alla progettazione e messa in cantiere delle opere edilizie oggetto di commessa (dagli studi di fattibilità alla fine dei lavori, passando per il progetto definitivo, esecutivo, la cantierizzazione, le opere di arredo, di interior ed industrial design e, laddove richieste o necessarie, anche quelle di urbanizzazione e landscaping), secondo i campi di attività nei quali è specializzato od in quelli, tra questi, che il Titolare, ritenga comunque di proporre al Partner, per il migliore risultato perseguibile attraverso la partnership, nei confronti della Committenza.

Titolare e Partner, nel condividere l'esercizio delle rispettive attività nel settore della progettazione edilizia ritengono, al fine di incentivare il proprio sviluppo economico e tecnologico ed accrescere la competitività sui mercati, che sia necessario caratterizzare i loro prodotti e servizi per l'elevato livello qualitativo e per il rigoroso rispetto dei parametri predefiniti, perseguendo in parte od in toto i seguenti obiettivi:

- sviluppare e condividere facendo capo alla sede del Titolare, pur operando presso i propri studi professionali, gli studi per la produzione di brevetti la cui commercializzazione/utilizzo possa essere propedeutica all'ottenimento di nuove commesse, e quindi utilizzabile nel campo architettonico (cfr. Architettura Dinamica Globale – www.dynamicarchitecture.it);
- esercitare in comune le attività di erogazione di servizi di progettazione e di costruzione edilizia, sempre utilizzando la propria struttura tecnica ed operativa, pur facendo capo alla sede del Titolare, per lo sviluppo di attività comuni legate ai medesimi oggetti e committenze del Titolare;
- coordinare le modalità di accesso a nuovi mercati, secondo modalità che favoriscano la presentazione di nuove opportunità commerciali o la stabilizzazione delle relazioni già in essere, sfruttando in tal senso la forza e la maggior capacità produttiva e di specializzazione, derivante dalla corrente partnership;
- collaborare nella produzione di beni o servizi innovativi, che potranno essere individuati dal Titolare e proposti al Partner;

Art. 2) - OBIETTIVI STRATEGICI

Le parti convengono e dichiarano di perseguire, tramite il presente contratto, l'obiettivo di accrescere la capacità di penetrazione di Titolare e Partner sul mercato nazionale ed internazionale mediante un'adeguata comunicazione delle proprie qualità, specializzazioni e curriculum, affinché queste possano essere veicolate con maggiore efficacia verso le Committenze con le quali il Titolare è o potrà essere in contatto.

Le modalità di esercizio in partnership delle attività descritte all'art. 1 dovranno pertanto essere orientate e funzionali al perseguimento degli obiettivi individuati dal Titolare, enfatizzando la forza complessiva che la collaborazione, nel suo insieme di professionisti ed imprese, può garantire in termini di obiettivi perseguibili e risultati garantibili alla committenza.

Art.3) - PROGRAMMA

Il programma identificato dal Titolare, cui il Partner dichiara di aderire, consiste:

- ✓ nella predisposizione di materiali di presentazione (web, digitali e cartacei), rappresentanti le caratteristiche professionali delle Parti nell'organizzazione, condivisa dal partner, di disciplinari e regolamenti relativi ad ogni fase della progettazione e realizzazione delle



- opere trattate, in conformità alle regole di deontologia degli ordini professionali di appartenenza dei singoli professionisti, e del buon costruire per quanto attiene alle imprese iscritte, a cui ogni professionista/impresa partecipante dovrà attenersi;
- ✓ nella possibile valutazione di assegnare ad un Ente di Certificazione TQM (od altre certificazioni ritenuti utili agli obiettivi da raggiungere), al fine di raggiungere e mantenere i più alti standard operativi;
 - ✓ nella partecipazione a concorsi, mostre, eventi ed altre manifestazioni nelle quali si realizzino quelle iniziative di carattere promozionale tese a valorizzare la produzione, l'immagine, l'attività, la professionalità e la notorietà dei partecipanti al progetto ed alle attività di Arkiplus International;
 - ✓ nella definizione di linee comuni di marketing, per il raggiungimento di risultati di penetrazione verticale dei mercati in cui si intenderà operare;
 - ✓ nel futuro posizionamento di ciascun Partner, acquisito dal Titolare e/o comunque all'interno di Arkiplus International, in differenti "livelli" all'interno del sistema di Partnership, sia legati alle caratteristiche proprie del Partner, che alla capacità produttiva dello stesso.

Per i punti qui sopra indicati e per quelli ulteriori di programma che potranno essere in seguito identificati dal Titolare e perseguiti durante le attività promosse dalla partnership e comunque dalle attività di Arkiplus International, il Partner segnalerà in quali ritenga utile od abbia piacere di essere coinvolto.

Art. 4) - OBBLIGHI E DIRITTI DEL PARTNER

Il Partner si obbliga:

- ad uniformarsi ai disciplinari, regolamenti o convenzioni adottati dal Titolare nei confronti delle Committenze verso le quali le Parti saranno chiamate ad operare in Partnership;
- ad emettere preventivi dei costi inerenti le prestazioni richieste dal Titolare, avendo cura di precisarne i dettagli e la competitività rispetto al costo medio di mercato delle stesse attività;
- a non servirsi di segni distintivi, marchi, denominazioni o contrassegni diversi da quello indicato dal Titolare, sempre riguardo lo svolgimento delle attività e commesse affidate da quest'ultimo;
- ad attenersi alle decisioni del Titolare ai fini dell'utilizzo del marchio Arkiplus;
- a partecipare alle riunioni indette dal Titolare, anche collegialmente con le Committenze, le imprese od altri Partners;
- a rispettare i termini e gli obblighi derivanti dall'attuazione dei progetti e di altre iniziative proposte dal Titolare al Partner.
- A consentire al Titolare di esplicitare alle possibili Committenze la presenza della presente partnership e dei vantaggi che dalla stessa possono essere tratti in favore ed a beneficio della stessa, anche in termini di acquisibilità delle commesse/incarichi che debbano/possano sfruttare il know how del Partner quale elemento essenziale e/o determinante per dette acquisizioni.
- A non richiedere attività di collaborazione agli altri professionisti o studi professionali che siano già in rapporto con il Titolare, salvo quanto previsto al successivo art. 9.

Il Partner avrà diritto di:

- Utilizzare il marchio Arkiplus nella documentazione emessa dal proprio studio, in relazione esclusiva alle attività ed incarichi affidati dal Titolare e ad introdurre il logo Arkiplus all'ingresso dei propri uffici, comunque secondo la tipologia di applicazione consentita dai locali regolamenti;
- A comparire con i propri loghi, marchi e denominazioni, nelle documentazioni/informazioni web, digitali e cartacee prodotte dal Titolare sotto il marchio Arkipkus (e collegati), anche al fine di esplicitare la presenza della presente partnership;
- Ricevere periodicamente dal Titolare le informative inerenti le nuove possibilità di incarico;
- Valutare con piena libertà il proprio inserimento e quindi la propria adesione alle iniziative di programma proposte dal Titolare;
- Valutare e quindi confermare o meno la propria partecipazione alle commesse ed occasioni di incarico che il Titolare andrà a proporre al Partner, sia in ragione della tipologia di prestazioni richieste, che riguardo ai componenti del gruppo allo scopo costituito per ciascun incarico;
- Partecipare a riunioni collegiali con altri Partners aventi scopo la gestione di commesse che coinvolgano congiuntamente tali Partners;
- Chiedere al Titolare la partecipazione a riunioni collegiali con gli altri Partners aventi oggetto la valutazione di nuove attività di programma.

Altri obblighi e diritti potranno essere individuati nel proseguo del rapporto dal Titolare, ed indicati al Partner che li valuterà, esprimendo o meno la propria adesione. Salvo che non si tratti di obblighi imprescindibili richiesti dal Titolare, per il proseguo del rapporto. In quest'ultimo caso il Partner potrà adeguarsi o meno a tali necessità, con previsione di rescissione del Contratto in caso di non



accettazione.

Art.5) - ORGANIZZAZIONE

Al Titolare spetta in via esclusiva la gestione dei rapporti con le proprie Committenze e l'insindacabile giudizio di valutazione degli aspetti economici scaturenti da tali rapporti.

Sarà tuttavia possibile che al Partner vengano richiesti pareri o commenti sulle situazioni contrattuali affrontabili, sia per l'esperienza che questi potrebbe avere riguardo le specificità degli incarichi acquisibili, sia per l'eventuale personale conoscenza di determinati mercati, anche esteri, nei quali il Partner abbia potuto maturare specifiche conoscenze utili al perseguimento degli obiettivi contrattuali.

In tal caso, compatibilmente con i propri impegni, il Partner sarà chiamato ad affiancare il Titolare nelle attività pre contrattuali e contrattuali, secondo esigenza ed espressa richiesta del Titolare.

Nell'ambito dei rapporti che di volta in volta si andranno ad instaurare con le singole Committenze, il Titolare comunicherà al Partner le modalità organizzative dei sistemi attuati o da attuare per la migliore gestione del rapporto professionista-committente.

In tal senso verrà predisposto di volta in volta, e quindi per ciascun incarico in cui il Partner verrà coinvolto, uno specifico contratto tra le Parti, che disciplinerà:

- Le attività/prestazioni richieste dal Titolare al Partner;
- Le modalità ed i tempi di erogazione delle stesse;
- Il costo approvato delle medesime, al netto di eventuali mediazioni, sia in forma analitica che nel caso in quota percentuale con riferimento in quest'ultimo caso a quanto percepito dal Titolare dalla Committenza, in relazione alla prestazioni ed attività erogate a quest'ultima dal Partner, direttamente e/o per conto del Titolare;
- Le modalità di pagamento delle attività svolte dal Partner;
- L'eventuale autorizzazione – dal Titolare al Partner – di assegnare parte delle prestazioni in ulteriore subappalto;
- Tutto quanto necessario alla conduzione del rapporto di partnership tra le Parti e, conseguentemente delle Parti con la Committenza.

In ambito prettamente di gestione degli aspetti economici tra le Parti, laddove la normalità è rappresentata da un preventivo proposto dal Partner a fronte di specifiche prestazioni richieste dal Titolare, e da quest'ultimo accettato, potrà esservi il caso che, nella ricerca di un accordo volto a concludere la trattativa con la Committenza, si debba procedere a degli sconti relativi all'entità delle prestazioni da erogare durante l'esecuzione dell'incarico. In tale ipotesi, al Partner non potranno essere erogate somme eccedenti il 90% (novanta per cento) di quanto incassato dal Titolare per le stesse prestazioni che questi abbia assegnato e contrattualizzato con il Partner. Circostanza meglio precisata nel successivo articolo 8.

Particolare realtà organizzativa rivestirà la partecipazione ad eventuali tender o gare nazionali od internazionali, per le quali il Titolare potrà attivare iniziative volte a condividere con il Partner i costi di partecipazione.

In questo caso, il sistema contrattuale di gestione dei rapporti Titolare-Partner potrà essere rivisto ed adeguato alla singola occasione ed attività affrontata, secondo il tipo e natura di collaborazione che verrà diversamente attuata tra le Parti.

Lo stesso dicasi per iniziative promozionali o di altra natura (fiere, convegni, azioni specifiche di marketing, ecc.), che il Titolare volesse attivare, e per le quali intenda condividere sforzi economici e risultati con il Partner. Realtà specifiche che potranno essere oggetto di specifica previsione contrattuale tra le Parti.

Le partecipazioni ed iniziative di cui ai due comma che precedono, potranno, nel caso, anche essere condivise con altri partner in rapporto sia con il Titolare che, nel caso, con il Partner stesso.

Art.6) - POTERI DEL TITOLARE

Il Titolare, che detiene la gestione globale delle commesse da questi acquisite, potrà liberamente scegliere da quale o quali Partners farsi affiancare, in base alle caratteristiche, specializzazioni ed organizzazione di ciascuno;

Nei rapporti con i terzi la partnership fra Titolare e Partner così costituita, sia singolarmente od anche in parallelo ad altrettante partnership che lo stesso Titolare possa avere contrattualizzato con altri studi/colleghi, potrà essere presentata e identificata con il nome ed il logo "Arki+ International" (od anche Arkiplus International o più semplicemente Arkiplus), ovvero con la dicitura che il titolare intenderà assegnare.



Al Titolare sono garantiti i più ampi poteri decisionali in merito ai rapporti che lo stesso abbia aperto con le varie Committenze, anche in relazione alle attività sub affidate al Partner, e tramite questi (direttamente od indirettamente), erogate alla Committenza. Ciò sempre fatta salva la responsabilità professionale che permane in capo al professionista Partner riguardo alle prestazioni erogate. Responsabilità che dovrà sempre essere garantita e coperta da adeguate polizze assicurative, se il caso anche sottoscritte ad hoc per ciascun singolo incarico condotto dal Partner per conto o su affidamento del Titolare.

Art.7) – RISERVATEZZA E NON CONCORRENZA

Considerando:

- che la modalità operativa e di approccio all'assunzione delle commesse ed incarichi attuata dal Titolare arch. Malnati, anche attraverso il marchio Arkiplus International, è prettamente di natura associativa/contrattuale, laddove questi unisce le proprie realtà tecnico progettuali a quelle d'impresa, attraverso l'adozione di Accordi Commerciali prevalentemente attuati nella modalità cosiddetta di "Design & Build"
- che in tal caso si identificano in unico soggetto contraente gli incarichi, quello composto dalla suddetta Contractual Joint Venture contenente sia la parte di natura tecnica (architetti, ingegneri, designer, ecc.) che quella costruttiva (costruttori, imprese, fornitori, ecc.);
- che attraverso i propri marchi Arkiplus International, Arkimedia Project, Dynamic Architecture, Hotel Network, Work System, ArkiNetwork, EdilNetwork, ProgettoGratis, AssoCert, ArkiLuxury e gli ulteriori sempre legati ai vari settori immobiliari e delle costruzioni, il Titolare organizza, conduce e gestisce i vari settori edilizi e di progetto, anche attraverso la proposizione e l'utilizzo di innovazioni tecnologiche, oltre che mediante propri brevetti, per la realizzazione dei relativi progetti in Italia ed all'estero;
- che ciascuna "Operazione" promossa dal Titolare e nella quale verrà coinvolto il Partner, prevede l'utilizzo o la messa a contatto con uno o più dei soggetti sopra indicati, che siano essi, Committenti, Partner, Associati, procuratori, Procacciatori, Segnalatori, Network Agenzie, od altri tipi di organizzazioni nazionali od estere, è chiaro che dovrà essere prevista una speciale procedura di tutela degli interesse del Titolare, sia in termini di Riservatezza che di Non Concorrenza.

Riservatezza e Non Concorrenza che saranno gestite e tutelate secondo le seguenti previsioni, ove con il termine "Operazione" deve intendersi ciascun "soggetto" con cui il Partner ed i propri collaboratori (ai quali è imposta la medesima procedura) verrà in contatto, e ciascun "oggetto" di incarico:

All'interno del presente rapporto ed al fine di tutela di ciascuna "Operazione" - ove con tale termine si intende appunto ciascun incarico/appalto trattato - verranno ritenute riservate tutte le informazioni relative alla identità ed alle caratteristiche in genere dei soggetti coinvolti, sia come parti mandatarie, sia come intermediari o soggetti comunque coinvolti nello studio, consegna e realizzazione, aventi un ruolo rilevante nell'Operazione.

Verranno, inoltre, ritenute riservate tutte le informazioni relative agli oggetti dell'Operazione, ai luoghi, attività o affari rilevanti per l'Operazione, ivi compreso, ma non limitatamente a studi, fotografie, dati finanziari e di ricerca, misurazioni, dati tecnici, informazioni su procedimenti amministrativi in essere, autorizzazioni, ed in genere tutti i documenti ed informazioni di progetto, promozione e/od anche di vendita e relative agli oggetti ed ai soggetti coinvolti nell'Operazione, che ciascuna parte ha rivelato o potrà rivelare all'altra direttamente o indirettamente, in forma orale, scritta od altrimenti.

La trasmissione di informazioni riservate dall'una all'altra parte viene consentita attraverso la sottoscrizione del presente accordo, con il quale il Partner accetta incondizionatamente tutte le condizioni in esso poste e sotto meglio identificate.

Ricevendo le informazioni Riservate, il Partner si impegna per sé e per il suo personale/collaboratori:

- a trattare le Informazioni Riservate come strettamente personali ed a non rivelare né comunicare tali Informazioni Riservate a nessuna terza parte né ad utilizzarle in alcun modo al di fuori di quanto previsto dal presente accordo e dalla particolare Operazione cui è funzionale la trasmissione delle Informazioni Riservate.
- Il Partner tratterà le Informazioni Riservate ricevute dal Titolare con la medesima cautela con cui tratta le proprie Informazioni Riservate.
- Il Partner non avrà il diritto di utilizzare le Informazioni Riservate per uno scopo diverso da quello della presente collaborazione.
- Il Partner si impegna inoltre a non riprodurre in alcun modo i documenti che contengono le Informazioni Riservate ricevute dal Titolare senza il preventivo consenso di questa.
- Al Partner è consentito distribuire ed utilizzare i documenti procurati dal Titolare e provenienti dalla Committenza, a tutti i propri collaboratori tecnici (e nel caso ad altri studi tecnici partner espressamente indicati dal Titolare nell'esecuzione dello specifico singolo incarico) ed eventualmente alle imprese coinvolte (costruttori, ditte, aziende, imprese e gruppi), con i quali il Titolare sia in rapporto contrattuale specifico per la singola Operazione trattata, e di cui alla sua documentazione.



Nessun obbligo relativo all'utilizzo, alla divulgazione o alla riservatezza dovrà applicarsi alle informazioni che:

- erano note alla Partner, prima che gli fossero rivelate dal Titolare;
- erano di pubblico dominio prima che il Partner le ricevesse dal Titolare o che diventino di pubblico dominio dopo che il Partner le abbia ricevute, per un fatto non imputabile alla parte ricevente, né al suo personale;
- dopo che sono state ricevute dal Partner, sono rese disponibili allo stesso da una terza parte legalmente autorizzata a farlo;

Nonostante quanto in contrario stabilito in questo contratto, il Partner potrà rivelare le Informazioni Riservate ad una terza parte se ciò sarà richiesto dalla legge o da un ordine di un'Autorità. In tal caso il Partner dovrà informare il Titolare prima di effettuare qualsiasi rivelazione.

Il Partner dovrà custodire in modo proprio e sicuro le Informazioni Riservate così come tutti i documenti che contengono Informazioni Riservate. Tutte le Informazioni Riservate dovranno essere immediatamente restituite dal Partner che le ha ricevute, dietro semplice richiesta del Titolare al momento della conclusione di ogni singola Operazione, determinata dal suo buon esito o dalla consapevolezza che l'Operazione non avrà esito, salvo diverso accordo scritto delle parti.

Nel caso di mancato buon fine di una singola Operazione le Informazioni Riservate ad essa riferite potranno essere utilizzate elusivamente dal Titolare.

Né il presente accordo né la prevista rivelazione di Informazioni Riservate, né la rivelazione di qualsiasi altra informazione dal Titolare al Partner potranno essere ritenuti intesi a conferire od a trasferire al Partner che riceve dette informazioni, diritti, interessi o licenze dell'altra parte su qualsiasi diritto, facoltà, segreto od altro bene o diritto che possano avere ad oggetto le Informazioni Riservate comunicate dal Titolare al Partner, né in forma tacita né in alcun altro modo tranne quanto espressamente stabilito nel presente contratto. Tutti i diritti, le proprietà e gli interessi che riguardano le Informazioni Riservate dovranno rimanere di esclusiva proprietà del Titolare.

Il Partner non potrà in nessun modo, nel periodo di durata dei rapporti ed anche in futuro sino ad un periodo di anni 5 (cinque), oltre la scadenza, interruzione, risoluzione o recesso, operare e/od allacciare contatti diretti od indiretti con i soggetti coinvolti/presentati dal Titolare ed in rapporto ed/o a contratto con il medesimo, con quali ad esempio:

- gli studi tecnici (di architettura ingegneria, design, ecc.), anche solo cointeressati agli oggetti trattati
- le aziende/imprese attive nella rete di Arkiplus International
- i Committenti che sono stati, che sono, o che stanno per entrare in rapporti con il Titolare fanno eccezione le pubbliche istituzioni alle quali il Partner possa giungere solo per partecipazione a gare/tender basate sul principio di concorrenza ed aggiudicazione imparziale
- controllate e/o collegate dei Committenti proponenti i medesimi oggetti e realizzazioni edilizie e/o progettuali
- stessi oggetti di progettazione/realizzazione di cui alle proposte del Titolare
- stesso lotto/urbanizzazione di cui alle proposte del Titolare
- i procuratori, procacciatori, segnalatori e consulenti utilizzati ed in rapporto con il Titolare, oltre che l'intera filiera di soggetti che da questi porta alle imprese/gruppi od alle Committenze, od ai Consulenti in genere.
- Advisor, Consultant, trade ed investment company
- Banche, istituti finanziari ed assicurativi;
- Consulenti in genere;
- Altri soggetti presenti nelle relazioni nazionali ed internazionali del Titolare e, nel caso fatti conoscere (anche indirettamente) al Partner.
- altri soggetti che possano entrare in concorrenza diretta con il Titolare, negli stessi oggetti realtà di cui ai punti sopra descritti

Sono compresi nel presente vincolo di non concorrenza anche i contratti/accordi e rapporti di qualsivoglia natura, scritti o verbali, che nel caso possano essere messi in atto tra il Partner ed uno qualsiasi dei soggetti qui sopra elencati, e che abbiano quale oggetto una qualsiasi attività lucrativa e/od occasione di business, attuati sia in forma diretta/personale, che attraverso soggetti privati o giuridici, nazionali od esteri, controllati direttamente od indirettamente dal Partner.

Nel caso in cui il Partner abbia modo di attivare contatti diretti con i soggetti/enti pubblici nel caso già coinvolti dalle attività oggetto della presente collaborazione, e trattandosi esclusivamente di attività in ambito pubblico acquisibili mediante gare di appalto con assegnazione a seguito di procedura competitiva, e nel solo caso in cui il proprio studio non possa provvedervi autonomamente, il Partner si obbliga a mantenere in essere il presente rapporto adottando e promuovendo l'assegnazione della parte "Design" delle prestazioni dallo stesso non autonomamente fornibili, al Titolare che potrà curarne l'assunzione direttamente od attraverso l'utilizzo di altri Partners.



Il divieto di concorrenza deve comunque intendersi fissato con decorrenza immediata per cinque anni da subito e per i cinque anni dopo la conclusione dell'ultimo degli incarichi sottoscritti in forza del presente accordo.

Art.8) - MODALITA' DI GESTIONE ECONOMICA

La prima attività che il Partner andrà a svolgere, è quella di creare un Listino base interno degli Onorari relativi alle singole attività e specializzazioni, redatto in accordo con il Titolare, a valle del singolo Addendum che verrà sottoscritto tra le Parti e relativo al singolo possibile futuro incarico.

Questo servirà, pur con la presenza di oscillazioni percentuali di min. e max predeterminate e riferite alle varie casistiche, a comporre la preventivazione "tipo" delle prestazioni emesse dal Partner, consentendo in tal modo al Titolare di disporre in via anticipata, e quindi già durante le prime trattative con le Committenze, degli elementi base di costo delle prestazioni che, nel caso, il Titolare debba decidere di affidare al Partner.

L'esplicitazione degli importi di onorario, e comunque di prestazioni, bonus, dividendi o, contrariamente di gratuity, sarà reso noto al Partner, solo laddove il differenziale tra l'offerta della Committenza ed il preventivo del Partner sia inferiore al 10%, e sia quindi necessario intervenire in termini di sconto, sul preventivo che il Partner avrà proposto al Titolare.

Pertanto, il preventivo finale degli onorari, da presentare alla committenza, terrà conto di un margine di utile minimo per il Titolare pari al 10% (dieci per cento), eventualmente discutibile in caso di eccezioni, che saranno di volta in volta valutate tra Titolare e Partner.

Con tale percentuale, il Titolare potrà garantire il sostentamento delle spese di viaggio, di rapporto con i terzi e le eventuali azioni di promozione che riterrà opportuno attivare per conto del gruppo Arkiplus International di cui il Partner sarà parte integrante.

Nel caso in cui il Titolare riservi per se stesso o per il suo studio professionale, altre attività da erogare in parallelo al Partner (od ai Partners in caso di attività in Team), questa verranno esplicitate ed addizionate alla percentuale minima su indicata, ciò ha valore anche nel caso in cui le attività del Titolare si limitino alla mera sorveglianza tecnico/professionale o ad attività di coordinamento tra il partner stesso e la committenza.

In tutti gli altri casi, il Titolare avrà diritto a mantenere secretati tutti i dati inerenti i rapporti commerciali intercorrenti con la Committenza. Quali che siano le previsioni contrattuali e le modalità di pagamento concordate incarico per incarico tra il Titolare ed il Partner, rappresenta un dato di fatto e specifica accettazione del Partner, che le somme di diritto di quest'ultimo potranno essere erogate solo dopo che la Committenza avrà liquidato al Titolare le somme inerenti le medesime prestazioni (o suoi stralci/avanzamenti), e che gli stessi importi risultino liquidi, esigibili, in valuta, e quindi prelevabili per il pagamento al Partner.

Art.9) - RECIPROCIÀ

È prevista l'ipotesi che il Partner abbia l'occasione di acquisire propri incarichi diretti da terze Committenze, ma che non disponga delle risorse umane, o specialistiche, od organizzative, ecc. idonee a trattare da solo dette commissioni.

In tal caso potrà chiedere di usufruire di tutte le realtà e degli altri Partner in contratto con il Titolare, al fine di comporre un gruppo di professionisti (e se il caso anche di imprese), utile all'acquisizione e svolgimento di tali opportunità di business.

Tali realtà verranno previamente proposte dal Partner al Titolare, ove a quest'ultimo permarrà il diritto di giudizio ed accettazione delle richieste/proposte formulate dal Partner.

Il tutto verrà demandato alla composizione di specifico contratto di rapporto, dove verranno disciplinate tutte le necessità e gli accordi del caso.

Art.10) - RECESSO

Il Partner può recedere liberamente con dichiarazione che deve pervenire al Titolare a mezzo PEC all'indirizzo info@pec.arkipus.eu entro il termine del 30 settembre di ogni anno, con efficacia dal 31 dicembre del medesimo anno.

Le dichiarazioni di recesso pervenute successivamente sono efficaci dal 31 dicembre dell'anno successivo.

Non sono recedibili i contratti stipulati nel secondo semestre di ciascun anno, per l'anno stesso.

In caso di recesso intervenuto durante attività/prestazioni in corso di erogazione verso una specifica Committenza, il Partner sarà comunque obbligato a completare le proprie attività per le quali si sia preso impegno, salvo indicare altro soggetto avente pari capacità ed organizzazione, gradito al Titolare ed alla Committenza.

In ogni caso non sono ripetibili gli onorari maturati o maturabili, a qualsiasi titolo acquisiti, laddove il Partner non si curi di provvedere alla sua sostituzione. Salvo ed impregiudicato il maggior danno di Titolare e Committenza che l'azione di recesso del Partner possa cagionare.



Art.11) - CAUSE DI RISOLUZIONE PER INADEMPIMENTO

In caso di inadempimento del Partner agli obblighi e previsioni indicati nel presente Contratto, questo si intenderà risolto decorso infruttuosamente il termine di giorni quindici, entro il quale il Titolare avrà formulato espressa intimazione di adempimento.

In caso di risoluzione del contratto per inadempimento valgono le stesse previsioni a carico del Partner, previste per il recesso all'articolo precedente.

Art.12) - DURATA DEL CONTRATTO

Il contratto, che annulla e sostituisce quanto nel caso sottoscritto in precedenza tra le parti, ha decorso dalla sua sottoscrizione, e scadrà il 31.12.2018. Successivamente è previsto un rinnovo annuale automatico, salvo disdetta scritta formulata via PEC dalla parte interessata, almeno 90 gg. prima della scadenza.

Il Partner riconosce che tutte le clausole del presente accordo sono parimenti rilevanti ed inderogabili e dichiara di essere a conoscenza dei gravi danni che la loro violazione può determinare a carico del Titolare.

Art. 13) - LEGGE APPLICABILE

Il presente contratto è regolato dalla Legge italiana.

Tutte le controversie nascenti dal presente contratto verranno deferite al Servizio di Mediazione della Camera Arbitrale di Venezia, presso la Camera di Commercio di Venezia, organismo abilitato a gestire procedure di mediazione. Qualora risulti impossibile esperire il tentativo di mediazione od in caso di mancato raggiungimento di un accordo, le controversie verranno definite mediante Arbitrato amministrato dalla Camera Arbitrale di Venezia, secondo il suo Regolamento, alla quale è demandata la nomina dell'Arbitro unico.

Si evidenzia sin da ora che la Camera Arbitrale di Venezia è abilitata anche alla gestione di Servizi di Mediazione ed Arbitrati internazionali tra soggetti giuridici non appartenenti al regime normativo italiano.

Venezia, _____. 2015

Firme

Il Titolare
Arch. Fabrizio Malnati

Il Partner
[timbro e firma]

Pur essendo le clausole del presente contratto frutto della contrattazione delle parti, le stesse dichiarano, ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 cod. civ., di approvare espressamente le disposizioni contenute nelle premesse e negli articoli 1, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12 e 13.

Il Titolare
Arch. Fabrizio Malnati

Il Partner
[timbro e firma]

