

IL CASO JUNGLE ITALIA CONTRO PILONI



INFORMAZIONI GENERALI

Una decina d'anni fa la Jungle Juice AG, produttore tedesco di bevande analcoliche, si affacciava sul mercato italiano, entrava in contatto con un importante grossista di bevande, la Piloni sas, ed iniziava a rifornirlo dei propri prodotti.

Poco dopo veniva formalizzato un contratto di "concessione di vendita" in esclusiva per Veneto ed Emilia - Romagna, in cui si prevedeva, tra l'altro:

"Il presente contratto ha per oggetto la concessione di vendita in esclusiva per il territorio di Veneto ed Emilia - Romagna di tutti i prodotti Jungle Juice AG, di cui si fa riferimento al catalogo allegato al presente contratto."

IL CASO JUNGLE ITALIA CONTRO PILONI



INFORMAZIONI CONFIDENZIALI PER L'AMMINISTRATORE UNICO DELLA "JUNGLE ITALIA"

Siete amministratore unico della Jungle Italia. Avete fatto una rapida carriera alla Jungle Juice AG e, quando è stata costituita la Jungle Italia, ve ne hanno affidato la direzione.

Avete avuto un ruolo di primo piano nell'espansione della filiale italiana, risultato che avete raggiunto senza andare troppo per il sottile circa gli obblighi contrattuali con gli intermediari, ed ha sempre funzionato.

Secondo voi le...

,
e
a
e

ADR Center - Copyright 2007

IL CASO JUNGLE ITALIA CONTRO PILONI



INFORMAZIONI CONFIDENZIALI PER IL SOCIO "PILONI"

Siete uno dei due soci accomandatari della Piloni. Operate nella distribuzione delle bevande da oltre trent'anni e nella vostra zona siete un punto di riferimento quasi obbligato per clienti e produttori.

Con la Jungle i rapporti sono sempre stati abbastanza buoni ma non sopportate l'amministratore unico della Jungle Italia, che è troppo spregiudicato. Siete convinto che se solo riusciste a trattare con i grandi capi della Jungle le cose andrebbero meglio.

à