

Odškodnění, resp. zvláštní odměna, při skončení obchodního zastoupení nebo distribuce

Prodej výrobků koncovým zákazníkům prostřednictvím třetích osob je možno realizovat několika způsoby. Mezi nejobvyklejší patří prodej na základě smluv o obchodním zastoupení nebo distribučních smluv. Vzhledem k tomu, že tento způsob obchodování využívají především zahraniční subjekty, lze se v těchto vztazích velmi často setkat s cizím prvkem. Bez ohledu na ujednání stran o rozhodném právu v konkrétní smlouvě zaručují evropské předpisy obchodním zástupcům v případě zániku takového vztahu právo na odškodnění (dle § 2514 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, dále jen „o. z.“, jde o tzv. zvláštní odměnu). Pozice distributorů je však v takovém případě o poznání méně výhodná. Jaké nástroje je tedy možno využít a na co je třeba při uzavírání takových smluv dát pozor?

I. Obchodní zastoupení (tzv. „nepřímý prodej“)

Obchody uskutečňované v režimu obchodního zastoupení, označované také jako tzv. nepřímé prodeje, jsou realizovány na základě smluv o obchodním zastoupení. Smlouvou o obchodním zastoupení se dle § 2483 o. z. obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje dlouhodobě vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodů zastoupeným nebo k ujednání obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet za sjednanou provizi. Z důvodu slabší pozice obchodních zástupců obsahuje zákon několik nástrojů, jejichž smyslem je postavení obou smluvních stran tzv. „dovornávat“. Jde např. o oznamovací povinnost při očekávaném významném snížení rozsahu činnosti dle § 2498 o. z., jednostranné omezení délky výpovědní doby v § 2510 o. z. a konečně právo na zvláštní odměnu podle § 2514 o. z.

Smyslem institutu zvláštní odměny je kompenzovat obchodním zástupcům negativní dopady, které jsou spojeny s (často i neočekávaným) zánikem vztahu obchodního zastoupe-

ní. Předpokladem přiznání nároku na zvláštní odměnu je kumulativní splnění následujících podmínek:

- obchodní zástupce zastoupenému získal nové zákazníky nebo významně rozvinul obchod s dosavadními zákazníky, přičemž zastoupený má dosud z těchto obchodů podstatné výhody, a zároveň
- placení zvláštní odměny je s ohledem na všechny okolnosti případu spravedlivé.

Mezi okolnostmi, které je třeba vzít v úvahu pro posouzení spravedlnosti vyplácení odměny, zákonodárce demonstrativně uvádí provizi, kterou obchodní zástupce ztrácí a která vyplývá z obchodů uskutečněných s těmito zákazníky a dále skutečnost, zda byla s obchodním zástupcem sjednána konkurenční doložka dle § 2518 o. z. Zákonodárce stanovuje rovněž maximální výši zvláštní odměny. Měřítkem pro její určení je přitom roční průměr odměn získaných obchodním zástupcem během posledních pěti let.

Posouzení nároku na zvláštní odměnu a její výše není jednoduchou záležitostí. Z dob účinnosti obchodního zákoníku je nicméně k dis-



pozici několik rozhodnutí Nejvyššího soudu věnujících se této problematice. V rozsudku Nejvyššího soudu ze dne 26. 10. 2011, sp. zn. 32 Cdo 3359/2011,[1] tak bylo např. judikováno, že právo na zvláštní odměnu nevznikne, pokud obchodní zástupce i nadále zprostředkovává obchody stejným zákazníkům, avšak pro jiného zastoupeného, neboť ukončením spolupráce s původním zastoupeným o žádné provize nepřichází a poskytnutí zvláštní odměny by v takovém případě nemohlo být považováno za spravedlivé.

Další případy, kdy právo na zvláštní odměnu nevzniká, definuje přímo občanský zákoník v § 2517. Jedná se o následující situace:

- a) důvodem ukončení obchodního zastoupení je porušení povinnosti ze strany obchodního zástupce takové povahy, které by zastoupeného opravňovalo k odstoupení od smlouvy,
- b) k ukončení obchodního zastoupení došlo ze strany obchodního zástupce (vyjma případů, kdy by k takovému ukončení došlo z důvodů spočívajících na straně zastoupeného nebo z důvodu věku, invalidity nebo nemoci obchodního zástupce), nebo
- c) obchodní zástupce převedl předmětná práva a povinnosti podle dohody se zastoupeným na třetí osobu.

Jak uvádí důvodová zpráva k občanskému zákoníku, právní úprava zůstala po 1. lednu 2014 v zásadě shodná s právní úpravou obchodního zákoníku, neboť oba právní předpisy vycházejí z výše zmiňované evropské úpravy, tj. ze Směrnice Rady 86/653/EHS ze dne 18. prosince 1986 o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců (dále jen „směrnice o obchodních zástupcích“).[2] Zákodárce jen nově nahradil termín „odškodnění“ termínem „zvláštní odměna“. Došlo k tomu především z důvodu, že obsahově nejde o odškodnění (tj. o náhradu škody), ale o „zvláštní odměnu za získané zákazníky nebo za rozvinutí obchodu se stávajícími zákazníky“. Z toho mimo jiné vyplývá, že v případě, kdy je obchodnímu zástupci ze strany zastoupeného způsobena škoda, obtož oba nároky vedle sebe – tj. poskytnutím zvláštní odměny není dotčeno právo na náhradu škody.

Vzhledem k tomu, že zákonné podmínky poskytnutí zvláštní odměny jsou poměrně přísné, spolehnout se jen na zákonnou úpravu se může ukázat jako krátkozraké. V roli zastoupených v obchodní praxi nezdědka vystupují významné zahraniční společnosti. Ze strany jejich managementu pak často přicházejí rozhodnutí o změnách stávajících obchodních zástupců na jimi ovládaných trzích z různých důvodů. Takové kroky mohou mít na české obchodní

zástupce drtivý dopad. Pokud věc dojde až do fáze soudního řízení, je důkazní situace obchodních zástupců často velmi složitá, neboť dokázat splnění všech předpokladů požadovaných zákonem, zejména pak skutečnosti, že o získání nových zákazníků či významné rozvinutí obchodu se zákazníky stávajícími se přičinili právě sami obchodní zástupci, bývá úkolem téměř nemožným. Nehledě na to, že důkazní materiál v podobě databází, statistických přehledů či reklamních předmětů bývá často v rukou samotných zastoupených. Tomu nepomáhá ani fakt, že ustanovení § 2496 odst. 2 o. z., byť je svou povahou dispozitivní, ukládá obchodním zástupcům povinnost vrátit po ukončení obchodního zastoupení všechny podklady a věci potřebné pro plnění jejich povinností zastoupenému.

Z výše uvedených důvodů nelze než obchodním zástupcům doporučit sjednání odchylné úpravy podmínek pro vyplacení zvláštní odměny pro případ ukončení obchodního vztahu přímo ve smlouvě o obchodním zastoupení. Takové ujednání předejde budoucím komplikacím při vymáhání zvláštní odměny i nákladům vynaloženým na soudní řízení.

II. Distribuční smlouvy (tzv. „přímý prodej“)

Alternativu vztahu obchodního zastoupení představuje obchodování s koncovými zákazníky prostřednictvím distributora, který nakupuje zboží od výrobce a dále ho prodává koncovému zákazníkovi svým jménem a na svůj účet (tzv. přímý prodej). V praxi bývají v takových případech mezi stranami uzavírány tzv. distribuční smlouvy, které však v českém právním řádu nejsou samostatným smluvním typem. Z toho důvodu proto ani ze zákona, na rozdíl od případu obchodního zastoupení, výslovně nevyplývá nárok na zvláštní odměnu po ukončení takového právního vztahu. Směrnici o obchodních zástupcích nelze dle rozhodnutí Evropského soudního dvora ze dne 10. 2. 2004 (zn. C-85/03, tzv. případ Mavrona)[3] na distribuční smlouvy aplikovat ani přiměřeně.

Přesto se v některých evropských státech objevila a stále objevují rozhodnutí, která přiměřeně použít úpravy zvláštní odměny obchodních zástupců na distribuční vztahy přiznávají (např. v Německu, Rakousku, Dánsku, Finsku, Norsku či Španělsku). Přiznání nároku na zvláštní odměnu v distribučních vztazích je však často vázáno na splnění některých dalších podmínek. Například v Německu je podmínkou pro přiznání zvláštní odměny v případě přímého prodeje užší začlenění distributora do distribuční struktury prodejce obdobné případům obchodního zastoupení a povinnost distributora k předání zákaznické databáze

po ukončení vztahu, tak aby byl prodejce tuto schopen bez dalšího užívat.[4] Tyto případy jsou akceptovány i ze strany Evropské unie.

V České republice zatím neexistuje dostupná judikatura k uplatnění nároku na zvláštní odměnu po skončení distribučního vztahu opírající se o přiměřenou aplikaci zákonného ustanovení o obchodním zastoupení. Případně soudní vymáhání zvláštní odměny po ukončení smlouvy vztahující se k přímému prodeji by proto i s ohledem na existenci rozhodnutí Mavrona mělo pravděpodobně jen velmi malou šanci na úspěch. Nárok na odškodnění by v takovém případě bylo možno odůvodnit pouze existencí obdobných případů v rozhodovací praxi zahraničních soudů. České soudy však zpravidla nejsou inspirací v cizích právních úpravách příliš nakloněny.

Vzhledem k tomu, že české právní předpisy přiznávají právo na odškodnění po ukončení smluvního vztahu výslovně jen v případech obchodního zastoupení, u distribučních smluv zůstává jedinou možností explicitní a pokud možno co nejexaktnější úprava ve smlouvě. Alternativou může být podřízení smlouvy režimu práva některé z výše uvedených zemí, např. Německa, kde ustálená rozhodovací praxe výslovně připouští přiměřené použití ustanovení německého obchodního zákoníku o obchodním zastoupení i na distribuční smlouvy. V takovém případě je však stále třeba počítat s možnými komplikacemi při prokazování splnění podmínek pro přiznání odškodnění. ●

Ing. Mgr. Petra Kutková, LL.M.
Ueltzhöffer Klett Jakubec & Partneri,
advokátní kancelář



Poznámky

- [1] Text rozhodnutí dostupný zde: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/A0F3C96577232DAB-C1257A4E00670313?openDocument&Highlight=0,32,cdo,3359/2011
- [2] Úplné znění směrnice dostupné zde: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:31986L0653&from=EN>
- [3] Text rozhodnutí dostupný zde: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62003C00085&lang1=en&lang2=CS&type=TEXT&ance>
- [4] Viz Raimond Emde v Staub, Grosskommentar zum HGB, sv. 2 (2012), § 89b, č. 305 a násl. a judikatura na: <https://dejure.org/dienste/lex/HGB/89b/1.html>