

Zvláštní odměna při ukončení obchodního zastoupení



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

Obchodní zástupci mají při skončení obchodního zastoupení ze zákona právo na zvláštní odměnu. Pozice distributorů je však o poznání méně výhodná. Které podmínky je třeba pro získání odměny splnit a **na co je třeba dát při uzavírání smluv o obchodním zastoupení, respektive distribučních smluv pozor?**

Prodej výrobků koncovým zákazníkům prostřednictvím třetích osob je možné realizovat několika způsoby. Mezi nejobvyklejší patří právě prodej na základě smluv o obchodním zastoupení nebo distribučních smluv. Evropské předpisy garantují obchodním zástupcům v případě zániku takového vztahu právo na odškodnění (slovy nového českého občanského zákoníku, do něhož byly příslušné evropské předpisy implementovány, se jedná o tzv. zvláštní odměnu). To však neplatí o distribučních smlouvách.

Tento článek je praktickým návodem, který by měl posloužit stávajícím obchodním zástupcům či distributorům v upevnění jejich pozice při budoucím uplatňování této zvláštní

odměny vůči jejich smluvním partnerům. Zároveň přináší praktické tipy pro ty, kteří o navázání spolupráce s potenciálními smluvními partnery ve vztahu obchodního zastoupení či distribuce teprve uvažují.

Myslet na zvláštní odměnu pro případ ukončení obchodního zastoupení se vyplácí již při uzavírání smlouvy

Obchodní zastoupení – tzv. nepřímý prodej

Obchody uskutečňované v režimu obchodního zastoupení, označované také jako tzv. nepřímé prodeje, jsou realizovány na základě smluv o ob-

chodním zastoupení upravených jako zvláštní smluvní typ v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále také jen „NOZ“). Smlouvou o obchodním zastoupení se 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. dorovnávat. Jde například o oznamovací povinnost při očekávaném významném snížení rozsahu činnosti, jednostranné omezení délky výpovědní doby, výčet ustanovení, od nichž se nelze odchýlit, a konečně výše zmiňované právo na zvláštní odměnu.

Zákonné podmínky pro přiznání zvláštní odměny

Smyslem institutu zvláštní odměny je kompenzovat obchodním zástupcům negativní dopady, které jsou spojeny s – často i neočekávaným – zánikem vztahu obchodního zastoupení. Předpokladem přiznání nároku na zvláštní



odměnu je současné splnění následujících dvou podmínek: (i) obchodní zástupce zastoupenému získal nové zákazníky nebo významně rozvinul obchod s dosavadními zákazníky, přičemž zastoupený má dosud z těchto obchodů podstatné výhody; a zároveň (ii) je vyplacení zvláštní odměny s ohledem na všechny okolnosti případu spravedlivé.

Mezi okolnostmi, jež je třeba vzít v úvahu pro posouzení spravedlnosti vyplacení odměny, zákonodárce příkladmo uvádí provizi, kterou obchodní zástupce ztrácí a která vyplývá z obchodů uskutečněných s těmito zákazníky. Další významnou okolností je (ne)existence konkurenční doložky ve smlouvě s obchodním zástupcem. Zákonodárce stanovuje rovněž maximální výši zvláštní odměny. Měřítkem pro její určení je průměrný roční průměr odměn získaných obchodním zástupcem během posledních 5 let.

Výjimky z práva na zvláštní odměnu

Posouzení nároku na zvláštní odměnu a její výše není jednoduchou záležitostí. Z dob účinnosti obchodního zá-

koniku je nicméně k dispozici několik rozhodnutí Nejvyššího soudu (NS) věnujících se této problematice. V jednom z rozsudků například NS judikoval, 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 NOZ. Jedná se o následující situace: (i) důvodem ukončení obchodního zastoupení je porušení povinnosti ze strany obchodního zástupce takové povahy, které by zastoupeného opravňovalo k odstoupení od smlouvy; (ii) k ukončení smlouvy došlo ze strany obchodního zástupce (vyjma případů ukončení z důvodu věku, invalidity či nemoci obchodního zástupce); nebo (iii) obchodní zástupce převedl práva a povinnosti na základě dohody se zastoupeným na třetí osobu (pozn.: jedná se o tzv. postoupení smlouvy o obchodním zastoupení, k níž je třeba výslovného souhlasu zastoupeného; v tako-

vých případech se vychází z toho, že odměna související s ukončením obchodního zastoupení je zahrnuta v úplatě, kterou obchodní zástupce obdrží za takové postoupení).

Porušením povinnosti podle bodu (i) může být například situace, kdy si strany ve smlouvě ujednaly výhradní zastoupení, obchodní zástupce nicméně této podmínky nedbá a vykonává stejnou činnost pro další osoby. Takové jednání obchodního zástupce pak dle zákona opravňuje zastoupeného vypovědět smlouvu o obchodním zastoupení bez výpovědní doby.

Vedle zvláštní odměny lze uplatňovat i náhradu škody

Jak vyplývá z důvodové zprávy k NOZ, zůstala právní úprava po 1. lednu 2014 v zásadě shodná s právní úpravou původního obchodního zákoníku, neboť oba právní předpisy vycházejí z výše zmínované evropské úpravy, tj. konkrétně ze směrnice Rady o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců (dále jen „směrnice o obchodních zá-

tip

Smlouvu o obchodním zastoupení vždy uzavírejte písemně, jinak bude neplatná a na zvláštní odměnu nebudete mít nárok. Pokud je to možné, podmínky vyplacení zvláštní odměny a její výši si sjednejte přímo ve smlouvě o obchodním zastoupení. Poříďte si kopie všech důležitých dokumentů, smluv, e-mailové korespondence se zákazníky apod. a uložte je na bezpečném místě. Mějte na paměti, že právo na zvláštní odměnu zaniká, není-li uplatněno do 1 roku od ukončení obchodního zastoupení.

stupcích“). Zákonodárce pouze nově nahradil termín „odškodnění“ termínem „zvláštní odměna“. Došlo k tomu především z důvodu, že obsahově se nejedná 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, obtoží oba nároky vedle sebe – tzn. že obchodní zástupce může u zastoupeného uplatňovat jak zákonem definovanou zvláštní odměnu, tak náhradu škody, která mu v souvislosti s ukončením obchodního vztahu vznikla.

Příklad z praxe

Polská obchodní společnost Space-rowicz, sp. z o. o. (dále jen „zastoupený“), vyrábí dětské kočárky a uzavřela výhradní smlouvu o obchodním zastoupení s českou obchodní společností Kočárek, s. r. o. (dále jen „obchodní zástupce“), v délce trvání 3 let, jejímž předmětem bylo sjednávání prodeje dětských kočárků jménem polského výrobce českým maloobchodům s dětským zbožím. Z každého prodaného kusu má obchodní zástupce provizi ve výši sjednané ve smlouvě. Obchodní zástupce zajistil za 2 roky trvání smlou-



Nezapomeňte ošetřit vztahy se svými zaměstnanci pro případ, že by se rozhodli odejít ke konkurenci a odlákat vaše stávající klienty. To lze řešit pomocí konkurenční doložky v pracovní smlouvě, podle níž váš bývalý zaměstnanec nebude smět na určeném území nebo vůči určenému okruhu osob až 1 rok vykonávat činnost, jež by měla soutěžní povahu ve vztahu k činnosti, kterou vykonával pro vás.

vy o obchodním zastoupení odbyt pro dětské kočárky ve 14 maloobchodních prodejnách po celém území České republiky. Ačkoliv smlouva o obchodním zastoupení byla výhradní, zastoupený po 2 letech uzavřel jinou smlouvu o obchodním zastoupení se společností Golfky, s. r. o., která převzala síť odběratelů kočárků vybudovanou společností Kočárek, s. r. o. Co z této situace pro společnost Kočárek, s. r. o., plyne?

(i) Zákon výslovně umožňuje v takovém případě obchodnímu zástupci od výhradní smlouvy odstoupit i bez výpovědní doby; (ii) společnost Kočárek, s. r. o., bude mít v každém případě nárok na zvláštní odměnu,

neboť zastoupenému získala 14 nových zákazníků a placení zvláštní odměny se jeví s ohledem na všechny okolnosti případu jako spravedlivé; (iii) vedle zvláštní odměny bude mít nárok i na náhradu škody plynoucí z předčasného ukončení smlouvy, například v podobě smluvní pokuty za předčasné ukončení nájmu prostor sloužících k podnikání společnosti Kočárek, s. r. o., která v důsledku výše uvedeného musela ukončit činnost.

Smluvní úprava podmínek pro výplatu zvláštní odměny se vyplácí

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 mnohdy velmi složitá, neboť dokázat splnění všech předpokladů požadovaných zákonem – zejména pak skutečnosti, že o získání nových zákazníků či významné rozvinutí obchodu se stávajícími zákazníky 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 NOZ, byť je svou povahou dispozitivní (lze se tedy od něj odchýlit), 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 konkrétních 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.

Distribuční smlouvy – tzv. přímý prodej

Alternativu vztahu obchodního zastoupení představuje obchodování

tip

Podmínky ukončení smlouvy a odměnu si sjednejte přímo v distribuční smlouvě – jinak na ni nebudete mít nárok. Pokud na základě distribuční smlouvy uzavíráte přeshraniční obchody, zvažte, zda by pro vás nebylo výhodné podřídit celý distribuční vztah jinému právnímu řádu.

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, jež však v českém právním řádu nejsou samostatným smluvním typem, tj. nejsou výslovně upraveny v NOZ ani jinde. Z toho důvodu 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 z roku 2004 (tzv. případ Mavrona) na distribuční smlouvy použít ani přiměřeně.

Přesto se v některých evropských státech (např. v Německu, Rakousku, Dánsku, Finsku, Norsku či Španělsku) objevila a stále objevují rozhodnutí, jež přiměřeně použítí úpravy zvláštní odměny obchodních zástupců na distribuční vztahy přiznávají. Přiznání nároku na zvláštní odměnu v distribučních vztazích je však často vázáno na splnění některých dalších podmí-

nek. 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. 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. Případné 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 možné odůvodnit pouze existencí obdobných případů v rozhodovací praxi zahraničních soudů. České soudy však zpravidla nejsou inspiraci v cizích právních úpravách příliš nakloněny.

Základem je dobrá smlouva

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, například 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. ●