

Do Rakúska s pomocou obchodného zástupcu



Expanzia obchodnej činnosti do Rakúska sa realizuje často prostredníctvom zapojenia obchodných zástupcov a zmluvných predajcov. Dobre premyslené formulácie zmlúv s obchodnými partnermi popri tom šetrí veľa nepríjemností a peňazí.

Hoci rakúske právo ponúka veľkú toleranciu pri jednotlivých pravidlách, na druhej strane sú určité nariadenia, ktoré sú nútené a preto sú taktiež záväzné, čo stojí za zváženie pri obchodných kalkuláciách.

To, či sa použije obchodný zástupca alebo zmluvný predajca, má v mnohých oblastiach rôzne právne dôsledky. Obchodní zástupcovia pracujú na faktúru a v mene podnikov, ktoré zastupujú. Obchodný zástupca je iba sprostredkovateľ, avšak nebude zmluvným partnerom konečného odberateľa. Pri zmluvných predajcoch dochádza k uzatvoreniu zmluvy medzi podnikmi a zmluvnými predajcami. Tí opäť predávajú vo vlastnom mene na faktúru pre koncových odberateľov.

Pri obchodných zástupcoch, ako aj pri zmluvných predajcoch **sa môže dohodnúť výlučnosť v stanovenej oblasti** (územná ochrana). Pri tom je dôležité v zmluve dohodnúť primerané možnosti odstúpenia, aby sa predišlo zbytočne dlhej viazanosti na prípadného neúspešného obchodného partnera.

Taktiež by malo byť zmluvne presne vymedzené, či podnik môže naďalej sám zásobovať odberateľov v tejto oblasti alebo nie. Podľa okolností náleží obchodnému partnerovi dokonca odmena za takýchto odberateľov, v ktorých sa on sám vôbec neangažoval.

Pri zohľadnení rozsahu výlučnosti, ako aj ďalších cenových limitov by sa mali brať do úvahy nariadenia kartelového práva.

Skutoční obchodní zástupcovia môžu **robiť cenové limity**. V tomto prípade je obchodný zástupca tiež iba sprostredkovateľ. To sa mení **pri zmluvných predajcoch, kedy sú cenové limity nepovolené**. V prípade porušenia tohto kartelového nariadenia sa udeľujú **vysoké pokuty a žaloby od konkurentov**.

Taktiež ukončenie obchodnej zmluvy by malo byť plánované a (daňovo-) legislatívne poistené. Obchodní zástupcovia, ako aj zmluvní predajcovia majú pri ukončení zmluvy tzv. Nárok na náhradu za vybudovanú odberateľskú základňu.

Nárok na náhradu môže činiť sumu do výšky hrubej ročnej provízie.

Vzniká predovšetkým vtedy, keď (i) obchodný zástupca priviedol nových odberateľov alebo podstatne rozšíril existujúcich odberateľov, a keď (ii) sa môže očakávať, že títo odberatelia môžu aj po ukončení zmluvy prinášať podniku výhody.

Obchodnému partnerovi náleží podľa okolností nárok na náhradu investície, ak (i) bol zmluvne zaviazaný k systémovo špecifickým investíciám, (ii) tieto investície sa neamortizovali a (iii) tiež už nie sú užitočné.

Tieto nároky sú zákonne ošetrené a nemôžu byť obmedzené ani vylúčené pred ukončením zmluvy. V prípade, že sa zmluvy ukončia dohodou, je dôležité presne si všimnúť konkrétnu formuláciu a čas ukončenia, aby neskôr nedošlo ku konfrontáciám s takýmito nárokmi. Keď obchodný zástupca vykonáva svoju činnosť prevažne v Rakúsku, k obídeniu týchto nárokov nepomôže ani deklarácia zahraničného práva alebo zahraničnej jurisdikcie.

Odporúča sa veľmi precízne a čo najpresnejšie zmluvne zachytiť predstavy a dohody. Dôležitú úlohu tu zohráva tiež plánovanie v rámci daňového práva. Všetko toto ušetrí zbytočné spory a postaví vaše plány rastu na právne stabilný základ.

Autorom článku je pán **Dr. Hubertus Thum, LL.M.**, advokát z Viedne, s ktorým spolupracujeme.



Dr. Hubertus Thum, LL.M.

Neustiftgasse 3/5

A-1070 Wien

Tel.: +43 1 361 22 22

Fax: +43 1 361 22 22 10

Email: office@thum-law.at

Web: www.thum-law.at

THUM LAW FIRM
RECHTSANWALTSKANZLEI