

14. 8. 2014

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

# Ohlédnutí za změnou blokové výjimky pro prodej motorových vozidel po 1.6.2013

Vztahy mezi dodavateli a odběrateli se obecně považují za takzvané vertikální vztahy. V rámci těchto vertikálních vztahů může docházet k dohodám, které mohou vést k omezení hospodářské soutěže, což je obecně zakázáno.

**GLATZOVA & Co.**  
Advokátní kancelář - Law firm

Některé dohody/ujednání mezi dodavateli a odběrateli ačkoliv na straně jedné omezují hospodářskou soutěž, na straně druhé přinášejí i určité podstatné pozitivní efekty, například ochranu konečného spotřebitele, zajištění garantované kvality a konsistence služeb a zboží pro konečného spotřebitele. Právě kvůli takovému pozitivnímu efektu existuje obecný zájem na tom, aby některé vertikální dohody byly dovolené, pokud jejich pozitivní efekty převažují nad negativními. Za tímto účelem byl vytvořen institut takzvané blokové výjimky, která určuje podmínky, při jejichž dodržení se vertikální dohoda považuje za dovolenou, aniž by bylo nutné ji jednotlivě podrobovat zkoumání.

V Evropské Unii existuje nařízení o obecné blokové výjimce a dále také specializované blokové výjimky pro specifické oblasti/obory. Právě oblast automobilového průmyslu je jednou z oblastí, pro kterou existuje dlouhodobě speciální bloková výjimka.

Dne 1.6.2010 vstoupilo v účinnost nařízení Komise (EU) č. 461/2010 ze dne 27.5.2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel („**Nová bloková výjimka**“). Nová bloková výjimka nahradila nařízení Komise (ES) č. 1400/2002 ze dne 31. července 2002 („**Stará bloková výjimka**“), jehož použitelnost skončila dnem 31. května 2010. Nová bloková výjimka již neupravuje oblast vztahů prodeje nových motorových vozidel, ale pouze oblast poprodejního trhu motorových vozidel, tedy oblast servisu a údržby motorových vozidel a s tím související prodej a nákup náhradních dílů. Nová bloková výjimka pak stanoví, že pro oblast prodeje nových motorových vozidel se použije obecná bloková výjimka - nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 („**Obecná bloková výjimka**“).

Pro oblast prodeje nových motorových vozidel již tedy od 1.6.2013 nejsou stanoveny žádné specifické oborové podmínky, které bude nutné splnit, aby vertikální dohoda (dealerská smlouva) v oblasti prodeje nových motorových vozidel byla dovolena. Důvody pro použití pouze Obecné blokové výjimky jsou uvedeny v preambuli Nové blokové výjimky, která říká, že se nezdá, že by existovaly významné nedostatky v hospodářské soutěži, které by odvětví prodeje nových motorových vozidel odlišovaly od jiných odvětví a které by vyžadovaly použití odlišných pravidel, která by byla přísnější než pravidla Obecné blokové výjimky.

Aby byl hospodářským subjektům poskytnut dostatečný čas k přizpůsobení se Nové blokové výjimce,

byla použitelnost Staré blokové výjimky pro oblast prodeje nových motorových vozidel jednorázově prodloužena do 31.5.2013 a od 1.6.2013 se použije pouze Obecná blokovaná výjimka.

Poměrně specifická byla situace, kdy tato změna fakticky regulaci doposud pro odvětví uplatňovanou do určité míry uvolňovala a smlouvy uzavřené podle předchozí úpravy tak s ohledem na cíle sledované blokovanými výjimkami byly vlastně důslednější, než jak od 1.6.2013 požaduje Obecná blokovaná výjimka. Dodavatelé tedy mohli volit mezi variantami přizpůsobení smluv tak, aby využili nových možností, které se otevřely po 1.6.2013 nebo ponechání dosavadních smluv, které typicky nebyly s Obecnou blokovanou výjimkou v rozporu.

Nyní s odstupem cca jednoho roku lze již částečně vyhodnotit, jak byly změny umožněné změnou úpravy využity.

Jaké změny se tedy udály? Základní změnou byla možnost importéra motorových vozidel vyžadovat striktně poskytování servisních služeb u všech subjektů, které vozidla prodávají, zatímco do té doby bylo nutno umožnit i jejich sub-kontrahování od tratích stran. V praxi tak dodavatelé nemusí nabízet samostatnou spolupráci pro prodejce bez vlastního servisního zázemí. Toto je velmi výrazná změna v oblasti postavení a povinností autorizovaných prodejců nových motorových vozidel a ukazuje se, že značky, které možnost změny využily též obvykle využívají i této nové možnosti, neboť ta jim umožňuje daleko účinněji zajišťovat dodržování standardů souvisejících s vnímáním značky zákazníkem a ovlivňovat tak v pozitivním smyslu zkušenost zákazníků se značkou.

Další výrazná změna nastane v souvislosti s dobou trvání dealerských smluv a lhůt k jejich ukončení. Podle Staré blokované výjimky bylo nutné, aby dealerská smlouva byla uzavřena na období alespoň pěti let a každá strana musela být zavázána alespoň šest měsíců před ukončením smlouvy oznámit druhé smluvní straně svůj úmysl neobnovit smlouvu. V případě, že byla dealerská smlouva uzavřena na dobu neurčitou, musela být stanovena výpovědní lhůta pro obě strany v délce alespoň dva roky. Při splnění speciálních podmínek mohla být tato lhůta zkrácena až na jeden rok. Zároveň Stará blokovaná výjimka stanovila, že dealerská smlouva musí uložit povinnost importérovi, který má v úmyslu ukončit dealerskou smlouvu, aby oznámení o ukončení dealerské smlouvy podal písemně a také uvedl podrobné, objektivní a transparentní důvody výpovědi, aby se zabránilo importérovi ukončit dealerskou smlouvu kvůli činnostem, které nesmí být podle Staré blokované výjimky omezeny. Obecná blokovaná výjimka již taková omezení nestanoví, tudíž nejsou stanoveny ani minimální lhůty pro trvání smluv či výpovědních lhůt ani nutnost jejich specifického zdůvodňování. Tyto změny byly dodavateli využity obvykle jen částečně. S ohledem na zájem na stabilitě vztahů a investic dodavatelé obvykle i při změně smluv udržují smluvně nadále výpovědní doby a doby trvání smluv v nezměněné délce. Obvykle však opouštějí zmínky o nutnosti zdůvodnění výpovědi, neboť tato ustanovení se velmi často míjela jejich původním účelem a neřídka se stávala předmětem naprosto účelové šikany v podobě zpochybňování uváděných důvodů výpovědi i v případech, kdy žádný konkrétní důvod nebyl z principu pro ukončení vyžadován.

Závažnou změnou, která se dotkla vztahů mezi importérem a autorizovanými dealery, je také zánik povinnosti importéra umožnit svým autorizovaným dealerům prodej nových motorových vozidel konkurenčních značek (takzvaný multibranding). Importér tedy nově může vyžadovat, aby jeho autorizovaní dealeri neprodávali motorová vozidla konkurenčních značek. Nicméně takový zákaz musí splňovat podmínky ustanovení Obecné blokované výjimky, mezi které patří například časové omezení 5 let trvání takového zákazu. Nutno konstatovat, že ani tato změna neznamenalala až na výjimky žádné radikální změny přístupu dodavatelů. Většina i nadále v nějaké formě multibranding umožňuje už jen z toho prostého důvodu, že velká část často těch nejvýkonnějších dealerů obsluhuje několik značek a těžko lze tento víceméně historicky daný fakt rázem změnit. Zároveň se ukazuje, že i u značek, které určitá omezení v tomto smyslu chtěly zavádět se opatření do určité míry míjí účinkem a často kromě účelového vytvoření formálně samostatného subjektu pro spolupráci s

takovou značkou není změna v praxi příliš patrná.

Stará bloková výjimka také stanovila, že dealerská smlouva musela poskytovat každé straně právo předložit spor o plnění vybraných smluvních závazků z dealerské smlouvy nezávislému znalci. Obecná bloková výjimka tuto povinnost již nestanoví. Z našich dosavadních zkušeností však vyplývá, že se nejedná o změnu jakkoliv zásadní, protože právo předložit spor nezávislému znalci bylo i dříve používáno v minimálním množství případů a zároveň rozhodnutí nezávislého znalce nebylo pro strany právně závazné a strany tak obvykle váhaly, nakolik je přínosné investovat čas a prostředky do takového znalce, když výsledek velmi často nebyl jistý (díky nezávažnosti). Tato změna tedy sice obvykle využita byla, ale v principu jen potvrdila faktickou nevyužitelnost tohoto institutu před provedením změny úpravy.

Z výše uvedeného ohlednutí je tedy zřejmé, že od 1.6.2013 sice nastaly v oblasti prodeje motorových vozidel zdánlivě zásadní změny úpravy, ale v praxi buď nejsou ani všechny nové možnosti ujednání využívány, nebo jsou využívány jen částečně. Vnímáme tento fakt jako doklad určité vyzrálosti a stability prostředí a vztahů mezi dodavateli a dealery, které se vyvíjelo relativně dlouho a organicky. Ukazuje se, že zbytková regulace je v principu volnější, než jak sami soutěžitelé své vztahy aktuálně nastavují v zájmu stability a udržitelného rozvoje spolupráce a do určité míry se tak dá říci, že se skutečně dle předpokladů se tato regulace stává částečně zbytečnou.



**Mgr. Marek Bednář,**  
advokátní koncipient



**Mgr. Ing. Jindřich Jelínek,**  
Counsels

[Glatzová & Co., s.r.o.](#)

Betlémský palác  
Husova 5  
110 00 Praha 1

Tel.: +420 224 401 440  
Fax: +420 224 248 701

e-mail: [office@glatzova.com](mailto:office@glatzova.com)



© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## Další články:

- [Zákon Lugovéhoho: jak Rusko přepisuje pravidla mezinárodních arbitráží](#)
- [Novelizace nařízení EU o odlesňování \(EUDR\)](#)
- [Prekluze důvodu neplatnosti VH](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [TOP 5 judikátů z korporátního práva za rok 2025](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 31. - létající pořizovatel ve světle nového stavebního zákona](#)
- [SCHEJBAL& PARTNERS stáli u získání jedné z prvních licencí dle MiCA v ČR](#)
- [Proč dnes více než polovina M&A transakcí ve střední Evropě nekončí podpisem](#)
- [Přehnaná, nebo důvodná prevence? Zajištění a utvrzení závazků v praxi](#)
- [Návrh nového zákona o digitální ekonomice](#)