

Distribuce softwaru

V této kapitole se dozvíte:

- Jaké jsou typické varianty distribuce softwaru
- Jaký je účel smlouvy o distribuci softwaru v IT podnikání
- Jaké jsou obsahové náležitosti smlouvy o distribuci softwaru
- Jaké jsou nedostatky a rizika smlouvy o distribuci softwaru

V této kapitole budou smluvní strany označovány:

- obchodní zástupce – zákazník

Typické varianty distribuce softwaru

Problematika distribuce softwaru je zajímavou v okamžiku, kdy se jedná o komerční software, u něhož je nutná implementace a následný servis a údržba. Jednoduché a krabicové softwary nevyžadují ze strany dodavatelů softwaru takovou aktivitu distributorů (prodejců) a lze je poměrně snadno zakoupit (pořídit licenci) v kamenném či internetovém obchodě, resp. přímo stáhnout z Internetu.

Šíření freewaru a obdobných druhů softwaru je zase spíše živelnou záležitostí a nevyžaduje smluvní úpravu pro distribuci (šíření jako součást časopisů nebo na speciálních portálech).

Zato sofistikovanější software vyžadující implementaci již určitou formu smluvní úpravy vztahu výrobce softwaru, distributora a zákazníka předpokládá. S šířením je navíc v převážné většině případů spojená i marketingová činnost a vyhledávání zákazníků. Distributor (nazýván také OEM partner) je oprávněn šířit software na základě smlouvy o obchodním

zastoupení, resp. její modifikací s jinou smlouvou, např. mandátní, pokud provádí distributor navíc i implementaci a servis a údržbu.

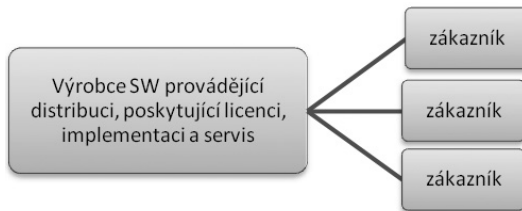
Obvykle je cílem tohoto obchodního modelu rychlá a téměř neomezená expanze a rozšiřování softwaru, jehož výrobce se může soustředit na vývoj a realizovat zajímavé zisky. Některé varianty mohou být vynuceny situací, kdy výrobce softwaru nemá v daném státě dceřinou firmu či organizační složku (tj. pobočku) nebo není dostatečně odborně vybaven pro určitou činnost (školení, marketing a obchodní zastoupení, servisní činnost atd.).

Není výjimkou, že distributor je oprávněn software spojovat s některými vlastními softwarovými produkty, nebo dokonce provádět jeho *customizaci* dle požadavků zákazníka. Spojením se rozumí nejen společné dodání systémového softwaru výrobce s vlastním aplikačním softwarem, ale i spojení aplikačního softwaru výrobce s vlastními moduly.

Jak je patrné z níže popsaných modelů (variant) distribuce softwaru, nese každá varianta svá rizika (odpovědnost za vady, za škodu) a nevýhody (nutnost uzavírat velké množství smluv, ztráta přímých vztahů na zákazníky), které jsou na druhé straně vyváženy např. větším finančním profitem z celého procesu licencování, implementace a servisu softwaru.

Software může být tedy šířen, implementován a podroben servisu v několika základních variantách. Současně pro všechny varianty platí, že ten, kdo je výrobcem softwaru, vykonává většinou i jeho údržbu v podobě upgradu (není-li sjednána *customizace* např. distributorem). Jedná se tedy o následující varianty distribuce softwaru:

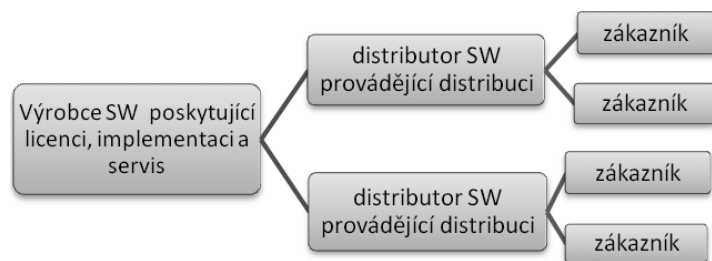
Varianta 1



OBRÁZEK 6.1. Distribuci, implementaci a servis si zajišťuje výrobce softwaru samostatně

Tato varianta distribuce je nejjednodušší a výrobce softwaru je jedinou osobou provádějící distribuci softwaru svým zákazníkům a jeho implementaci, poskytuje také licence k softwaru a následně i jeho servis. Předpokládá se tedy pouze uzavření smlouvy se zákazníkem. Nevýhodou je, že výrobce softwaru nese veškerou odpovědnost vůči zákazníkovi a musí být dostatečně finančně, marketingově i personálně vybaven, aby zajistil všechny činnosti.

Tato varianta předpokládá na straně výrobce softwaru smlouvu se zákazníky o implementaci a smlouvou licenční a následně zpravidla i servisní smlouvu.

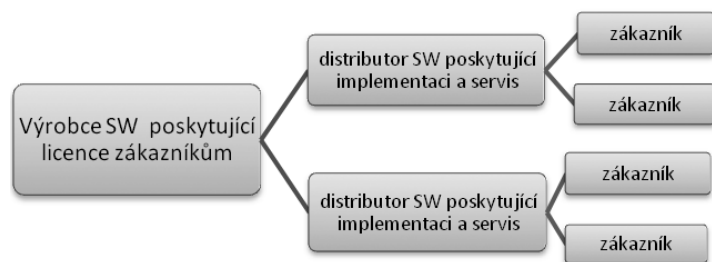
Varianta 2

OBRÁZEK 6.2. Výrobce softwaru poskytuje licence zákazníkům, provádí implementaci a servis, distributor provádí pouze distribuci softwaru

Tato varianta distribuce softwaru staví distributora softwaru do pozice pouhého zprostředkovatele, který vyhledává příležitosti uzavření všech smluv (licenční, implementační a servisní) přímo mezi výrobcem softwaru a zákazníkem.

Výrobce softwaru se smlouvou s distributorem zbavuje starostí s vytvářením marketingového a obchodního oddělení s vlastními zaměstnanci, kteří by měli za úkol výlučně vyhledávání zákazníků. Současně má výrobce softwaru zajištěnou veškerou finanční výnosnost z činností spojených se softwarem a distributor je odměňován pouze za získané zákazníky (např. provizním systémem). Na druhou stranu výrobce softwaru nese veškerou odpovědnost plynoucí z uzavřených smluv.

Tato varianta předpokládá na straně výrobce softwaru smlouvu s distributorem o distribuci a se zákazníky smlouvu o implementaci a licenční a následně servisní smlouvu.

Varianta 3

OBRÁZEK 6.3. Distribuci, implementaci a servis zajišťuje smlouvený distributor, licence zákazníkům poskytuje výrobce softwaru

Výrobce softwaru poskytuje zákazníkům pouze licenci. Takto se děje v situacích, kdy výrobce softwaru není personálně (resp. materiálně) vybaven pro rozsáhlejší distribuci softwaru.

Důvodem pro tento obchodní model je možnost efektivně a rychle rozšířit svůj produkt (software) v podstatě celosvětově, což by nebylo vlastními silami dost dobře proveditelné. Výrobce se soustředí na vývoj a podporu softwaru, často k němu poskytuje maintenance v podobě možnosti koncových zákazníků předplatit si upgrade softwaru, který jim byl implementován.

Méně častým důvodem pro volbu tohoto modelu může být skutečnost, že se jedná o malého výrobce softwaru, nebo skutečnost, že se jedná o zahraničního výrobce softwaru, který nemá v dané zemi vytvořenou vlastní síť implementátorů a firem poskytujících servis, ačkoliv např. v domovské zemi takovými týmy disponuje.

Licenční smlouvu většinou uzavírá distributor softwaru jménem výrobce. Distributor softwaru má tedy na starosti jak šíření softwaru, tj. marketing a vyhledávání zákazníků, tak jeho implementaci a následnou servisní činnost. Výrobce softwaru finančně profituje z licenčních poplatků, které se mu hradí převážně zprostředkovaně přes distributora.

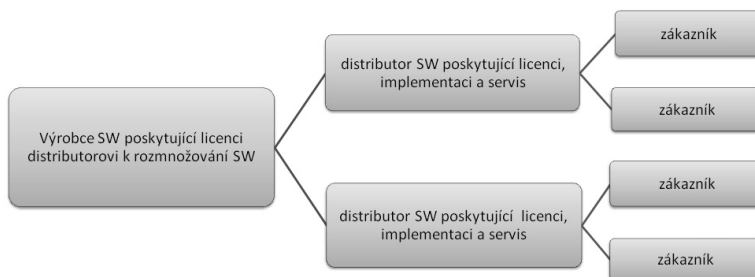
Distributor je u tohoto modelu distribuce softwaru v pozici tzv. VAR (Value Added Reseller), to znamená, že distribuuje software s určitou přidanou hodnotou, kterou je právě implementační a servisní činnost, nebo je v pozici tzv. *Enterprise Reseller*, kdy navíc provádí i další činnosti, jako je např. *customizace* softwaru, upgrade.

Zde přichází v úvahu dvě varianty takovéto spolupráce, a to výhradní distribuce a navazující činnosti nebo nevýhradní. U výhradního zastoupení není výrobce softwaru oprávněn pověřit shodnou činností jinou osobu. V praxi se objevují různé úpravy omezení obchodního zastoupení, a to například teritoriální.

Výhodou pro výrobce softwaru u tohoto modelu distribuce je odpovědnost pouze za vady softwaru, a nikoliv již za vadnou implementaci či následný servis. Další výhodou je přidaná hodnota v podobě vlastního softwarového řešení (softwarového produktu), které může distributor k softwaru výrobce připojit. Nevýhodou je ztráta finančních výnosů z implementace a servisní činnosti, které lze zase na druhou stranu považovat za činnosti nesoucí relativně velkou míru rizika v podobě odpovědnosti za škodu.

Tato varianta předpokládá na straně výrobce softwaru jednak smlouvu s distributorem o distribuci, jednak smlouvy licenční se zákazníky.

Varianta 4



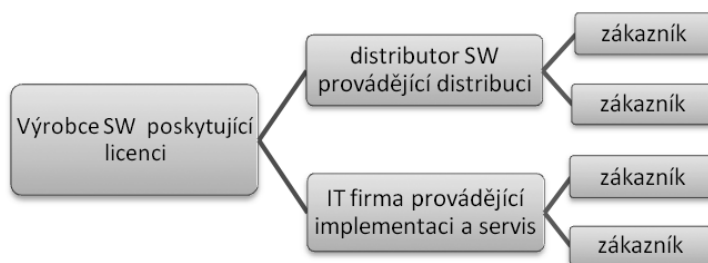
OBRÁZEK 6.4. Distribuci, implementaci a servis zajišťuje smluvený distributor a ten poskytuje i licence, výrobce softwaru poskytuje distributorovi licenci s právem podlicence

Výrobce softwaru pouze poskytne distributorovi licenci s právem rozmnožování softwaru a právem vícenásobné licence (k tomu viz kapitola 2, str. 53) a distributor je oprávněn provádět současně distribuci, implementaci, servisní činnost, a navíc i poskytovat licence zákazníkům. Tato varianta předpokládá na straně výrobce softwaru pouze smlouvu s distributorem o poskytnutí licence.

Výhodou pro výrobce softwaru je skutečnost, že takto distributor softwaru provádí veškerou činnost a poskytuje licenci na vlastní odpovědnost. Výrobce softwaru nese odpovědnost za vady softwaru pouze vůči distributorovi a ten je povinen mu hradit licenční poplatky za rozmnožování softwaru (nikoliv licenční poplatky svých zákazníků).

Výrobce softwaru uzavírá s distributorem pouze smlouvu licenční s právem pořizování rozmnoženin a poskytování licencí těchto rozmnoženin softwaru třetím osobám – zákazníkům.

Varianta 5



OBRÁZEK 6.5. Distribuci softwaru zajišťuje smluvený distributor, implementaci a servis provádí smluvená IT firma, licence zákazníkům poskytuje výrobce softwaru

Tato varianta distribuce softwaru je nejsložitější, a to vzhledem k tomu, že do celého procesu distribuce vstupuje navíc další osoba v pozici implementátora a poskytovatele servisní činnosti. Jde tedy o rozdělení činností varianty č. 3 mezi dvě osoby – distributora

a IT firmu, která má v popisu činnosti implementaci a servis softwaru. Smyslem takového postupu výrobce softwaru je rozdělení rizika mezi více osob a pověření specializovaných firem činností, která je hlavním předmětem jejich podnikání. Přece jen ne každá IT firma je i skvělou firmou na marketing a obchodní zastoupení (vyhledávání zákazníků).

Výrobce softwaru tak u této varianty uzavírá smlouvy se třemi subjekty: smlouvu o distribuci s distributorem, smlouvu o spolupráci s IT firmou (partnerem) a licenční smlouvy se zákazníky.

Varianta 6



OBRÁZEK 6.6. Licence a distribuci si zajišťuje výrobce softwaru samostatně, implementaci a servis výrobce softwaru provádí formou subdodávky

Poslední varianta distribuce softwaru předpokládá použití subdodavatele, který jménem a na účet (tzn. odpovědnost) výrobce softwaru provádí u zákazníka implementaci a servisní činnost. K tomu se výrobce odváží v situaci, kdy není dostatečně personálně vybaven pro danou činnost, ale zároveň si chce zachovat kontrolu nad distribucí, implementací a servisní činností.

Výhodou je, že výrobce softwaru může přenechat specializované činnosti implementace a servisu zkušené IT firmě, nicméně i za tuto činnost nese odpovědnost přímo výrobce. Je to v podstatě daň za výhodu finanční výnosnosti implementace a servisní činnosti.

Výrobce zde uzavírá se zákazníky smlouvu o implementaci a licenční smlouvu a následně i servisní smlouvu. S IT firmou uzavírá smlouvu o subdodávce implementační a servisní činnosti.

Smlouva o distribuci softwaru

Jak vyplývá z popisu jednotlivých variant, distribuce softwaru může mít řadu podob. Z tohoto důvodu je třeba odlišit, v jakém právním postavení je distributor vůči výrobcí softwaru, a zvolit vhodnou smluvní úpravu.

Podstatnou okolností při uzavírání smluv o distribuci softwaru je také skutečnost, že se obvykle jedná o smlouvy s tzv. mezinárodním prvkem, tedy že smluvní strany jsou z různých zemí. Distributor by tak měl věnovat pozornost také otázkám, jakým právem se smluvní vztah řídí a kde a jakým způsobem budou řešeny spory ze smlouvy.

Smluvní typ a předmět smlouvy

Zásadní z hlediska právního je otázka, zda distributor figuruje pouze jako zprostředkovatel vyhledávající možnost uzavření smlouvy mezi výrobcem softwaru a zákazníkem. Pokud tomu tak je (viz např. varianta č. 2 uvedená shora), pak má taková smlouva povahu smlouvy o obchodním zastoupení dle § 652 a násl. obchodního zákoníku.

Distributor provádí činnost směřující k uzavření licenční smlouvy, popř. dalších smluv (např. o poskytnutí podpory) mezi zákazníkem a výrobcem. Je-li k tomu zmocněn, může tyto smlouvy i sám uzavírat, vždy však jako zástupce výrobce, tzn. jeho jménem. Provádí-li distributor i implementaci, pak má smlouva o distribuci smíšenou povahu, protože základní povinnosti distributora týkající se distribuce již přesahují to, co upravuje a předpokládá smluvní typ smlouvy o obchodním zastoupení. Distributor – obchodní zástupce musí být v pozici podnikatele, tedy mít živnostenské oprávnění k takovéto činnosti.

Příklad formulace předmětu smlouvy – obchodní zastoupení

- Obchodní zástupce se zavazuje po dobu trvání této smlouvy vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání licenčních smluv, na základě kterých udělí zastoupený nevýhradní právo užití software (dále také „obchody“). Bude-li obchodní zástupce uzavírat licenční smlouvu na základě zmocnění dle čl. X.X, zavazuje se použít formulář licenční smlouvy uvedený v příloze č. X této smlouvy. Jakékoliv změny či doplňky vzorové licenční smlouvy požadované zákazníkem je obchodní zástupce povinen konzultovat se zastoupeným, návrhy zákazníka je obchodní zástupce oprávněn akceptovat pouze po předchozím výslovném písemném souhlasu zastoupeného.
- Předmětem jednotlivých obchodů bude software specifikovaný v příloze č. X této smlouvy, včetně nově vyvinutých verzí tohoto softwaru, update či upgrade softwaru (dále jen „software“). Zastoupený je povinen nově vyvinuté verze softwaru specifikovat a poskytnout obchodnímu zástupci nejpozději do jednoho měsíce od jejich uvedení na trh v zemi, kde má zastoupený sídlo. Zastoupený je oprávněn software měnit dle své potřeby a vývoje trhu, zavazuje se však poskytovat podporu k softwaru uvedenému v příloze č. X po dobu nejméně pěti let ode dne uzavření této smlouvy, popř. ode dne, kdy uvedl nově vyvinutou verzi softwaru na trh v zemi, kde má zastoupený sídlo.
- V rámci této smlouvy se obchodní zástupce zavazuje zejména:
 - aktivně vyhledávat zájemce o uzavření obchodů se zastoupeným (dále také jen „zákazníci“), přitom je vždy povinen oslovit potenciální zákazníky, které určí zastoupený;
 - provádět za podmínek uvedených dále v čl. X této smlouvy implementaci softwaru a potřebná nastavení u zákazníků;
 - jednat se zákazníky o obchodních podmínkách, zejména o ceně, množství licencí, termínu dodávky apod., sdělovat je zastoupenému a navrhopvat mu uzavření vhodných obchodů;
 - v případě žádosti zákazníka o slevu z ceny nebo jiných zvláštních podmínek oproti standardním ceníkům zastoupeného je zástupce oprávněn provést takovou objednávku nebo dodat software za takových podmínek pouze s předchozím výslovným písemným souhlasem zastoupeného (též prostřednictvím e-mailu);

- přijímat písemné objednávky softwaru k doručení zastoupenému a tyto předávat zastoupenému.
- Obchodní zástupce je povinen vyvíjet činnost dle této smlouvy na celém území České republiky (dále jen „smluvní území“). Obchodní zastoupení je sjednáno jako nevýhradní.
- Zastoupený se zavazuje zaplatit obchodnímu zástupci za jeho činnost úplatu za podmínek a ve výši stanovené v článku X.X této smlouvy (dále jen „provize“).

Jestliže je distribuce fakticky prováděna jiným způsobem, pak je smlouva o distribuci softwaru smlouvou *inominátní*. Na základě takové smlouvy nabývá distributor od výrobce práva nezbytná k tomu, aby byl vůbec oprávněn software distribuovat. Distribuci již provádí vlastním jménem a na vlastní účet a vůči zákazníkům zpravidla vystupuje jako autorizovaný či certifikovaný partner výrobce softwaru.

Možná formulace předmětu smlouvy – distribuce vlastním jménem

- Výrobce tímto poskytuje distributorovi na dobu trvání této smlouvy a za podmínek uvedených dále v této smlouvě nevýhradní právo distribuce, kterým smluvní strany rozumí právo distributora:
 - rozšiřovat po dobu trvání této smlouvy na celém území České republiky (dále jen „smluvní území“) software výrobce specifikovaný v příloze č. X této smlouvy, včetně jeho nově vyvinutých verzí, update či upgrade softwaru (dále jen „software“),
 - poskytovat zákazníkům, kterým byl distributorem nebo třetí osobou software implementován, služby servisní podpory,
 - užívat ochranné známky výrobce.
- Za účelem distribuce – rozšiřování softwaru na základě této smlouvy poskytuje výrobce distributorovi právo užití software ke všem způsobům nutným ke splnění jeho povinností z této smlouvy, vymezené přesně v čl. X.X (dále jen „licence“), včetně práva oprávnění tvořící součást licence zčásti poskytnout zákazníkům (dále jen „podlicence“). Rozsah licence i podlicence jsou specifikovány v čl. X.X této smlouvy.

Ze shora uvedených ukázek možných formulací vyplývá, že je v některých smlouvách skutečně vhodné věnovat samostatný článek definicím pojmů. Navíc uvedený příklad se týká spíše tzv. „krabicového softwaru“. Software vyžadující analýzu a implementaci klade nároky na daleko propracovanější smluvní úpravu distribuce.

Výrobce má samozřejmě možnost stanovit podmínky a omezení distribuce, často se jedná o omezení týkající se zákazníků – např. zákaz distribuce softwaru subjektům, které samy vyvíjejí konkurenční software, zpřístupňují software formou ASP, SaaS apod. Výjimkou nejsou ani výslovné zakazy dodávat software či související služby taxativně vyjmenovaným zákazníkům, kterým už software dodali jiní distributoři nebo sám výrobce. To může být pravidlo u velkých nadnárodních koncernů, kdy výrobce uzavřel smlouvu se zákazníkem (mateřskou společností), avšak tato smlouva se vztahuje také na dceřiné společnosti zákazníka.

Práva k duševnímu vlastnictví

Nedílnou součástí smlouvy o distribuci softwaru jsou ujednání týkající se práv k duševnímu vlastnictví výrobce. Jedná se o autorská práva k počítačovým programům a databázím, ale také k dokumentaci softwaru nebo uživatelským manuálům (i ke zhotovení překladu manuálu z angličtiny do češtiny je nutno mít souhlas autora).

Obvykle jsou ve smlouvě výslovně řešena též práva k ochranným známkám výrobce, byť z účelu smlouvy zpravidla vyplývá i nepřímé právo distributora je užívat v přímé souvislosti s výkonem této činnosti. Součástí smluv bývají i přesné specifikace logotypů, aby nedocházelo jejich přebíráním distributory v jednotlivých zemích k deformacím loga výrobce.

Součástí smlouvy jsou i ujednání, podle kterých je distributor povinen uzavřít se zákazníkem licenční smlouvu připravenou výrobcem, ať už se bude jednat o samostatnou smlouvu nebo půjde pouze o odkaz na licenční podmínky výrobce (tzv. *EULA- End User Licence Agreement*) v implementační nebo jiné smlouvě uzavírané se zákazníkem.

Úprava duševního vlastnictví naopak nebude tak podstatná v distribučních smlouvách, které mají povahu smlouvy o obchodním zastoupení. V těchto případech vzniká licenční vztah přímo mezi zákazníkem a výrobcem.

Exkluzivita, odměna

Také odměna je závislá na použitém modelu distribuce. Pokud byla uzavřena smlouva o obchodním zastoupení, vzniká obchodnímu zástupci (distributorovi) nárok na provizi. Vznik nároku je možné vázat na zprostředkování příležitosti k uzavření smlouvy, na uzavření smlouvy nebo až na zaplacení odměny ze strany zákazníka. Poslední varianta společně s druhou představuje pro výrobce softwaru největší jistotu před podvodným vytvářením fiktivních zájemců obchodním zástupcem.

Odměna pak může být konstruována jako provize v podobě např. určitých procent ze sjednané odměny výrobce softwaru nebo jako paušální částka za měsíční činnost. Ta však nepředstavuje pro obchodního zástupce dostatečnou motivaci. Odměnu obchodního zástupce lze koncipovat rovněž jako jednorázovou nebo pravidelnou, např. v závislosti na placení licenčních poplatků. Odměnu by měly samozřejmě doplňovat i platební podmínky.

Příklad ustanovení o odměně obchodního zástupce

- Obchodnímu zástupci náleží za zprostředkování smlouvy o dodávce softwaru následující provize:
 - jednorázová provize ve výši% ze součtu zaplacených jednorázových licenčních poplatků za časově neomezenou licenci
 - roční provize ve výši% ze součtu zaplacených ročních licenčních poplatků.

- Nárok na provizi vzniká obchodnímu zástupci v okamžiku, kdy zákazník splnil závazek ze smlouvy o dodávce softwaru, tj. zaplatil na účet zastoupeného příslušný licenční poplatek.
- Obchodní zástupce nemá nárok na úhradu nákladů spojených se svou činností dle této smlouvy a tyto náklady jsou již zahrnuty v jeho odměně.

Složitější je sjednání odměny u modelu, kdy distributor uzavírá vlastním jménem smlouvu se zákazníkem, a nevzniká tak přímý vztah mezi výrobcem a zákazníkem. Obvykle jsou výrobcem stanoveny ceny jednotlivých plnění, ať už jsou to ceny licencí k určitým verzím softwaru, nebo ceny výkonů. Z těchto cen se pak odvíjí odměna výrobce, která je určena zpravidla jako procentuální podíl z jednotlivých plnění.

Příklad ustanovení o odměně výrobce

- Distributor se zavazuje hradit výrobcí za právo distribuce specifikované shora v čl. X.X odměnu, která se stanoví jako procentuální podíl ceny plnění, které bylo na základě smlouvy o implementaci softwaru ve smyslu čl. X.X poskytnuto distributorem zákazníkovi. Základem pro výpočet odměny výrobce je vždy cena příslušného plnění bez DPH uvedená v příloze č. X této smlouvy, a to bez ohledu na to, zda distributor poskytl zákazníkovi slevu nebo jinou výhodu.
- Nedosáhne-li v příslušném kalendářním roce odměna distributora výše 5 000 000 Kč (dále jen „Minimální odměna“), vzniká výrobcí nárok na odměnu ve výši stanovené jako rozdíl mezi Minimální odměnou a částkou, na kterou mu vznikl v příslušném kalendářním roce nárok dle odstavce 1 tohoto článku smlouvy.

Odměna výrobce může být sjednána též určitou minimální částkou, a to zejména v případech, kdy výrobce poskytl distributorovi výhradní právo působit na smluveném teritoriu. V podstatě jde o ochranu před nečinností distributora.

Velice podstatná je úprava platebních podmínek a kontrolních mechanismů, které umožní výrobcí ověřit cenu a další podmínky smluv, které distributor uzavřel. Rovněž u smluv charakteru obchodního zastoupení je obchodní zástupce povinen předkládat zprávy o plnění.



Upozornění: Na ujednání týkající se stanovení minimálních cen softwaru vůči zákazníkům nebo na různá omezení distributorů se vztahují Směrnice EU a zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže. Je proto nutné vždy posoudit, zda jednotlivá ujednání smlouvy nepředstavují porušení této úpravy.

Další obsahové náležitosti smlouvy o distribuci softwaru

K dalším náležitostem smlouvy o distribuci softwaru patří nepochybně:

■ Ustanovení o znalosti obsahu uzavíraných smluv

Především obchodní zástupce by měl mít kromě detailní znalosti funkcionality softwaru rovněž znalost obsahu zprostředkovaných smluv, jako je předpokládaná cena, školení, odpovědnost za vady, doby reakce a odstranění vad, hot-line podpora atd. Ob-

dobně toto platí u druhého distribučního modelu, kdy distributor uzavírá smlouvu se zákazníkem vlastním jménem.

■ **Způsob komunikace**

Smlouva by měla obsahovat zcela jasný způsob komunikace mezi výrobcem softwaru a distributorem, a to zejména poskytování informací o vyhledaných zájemcích-zákaznících.

Příklad ustanovení o způsobu komunikace

V rámci plnění povinností z této smlouvy se obchodní zástupce zavazuje zejména oznámit v případě zájmu zákazníka o uzavření smlouvy o dodávce softwaru a smlouvy o servisu softwaru tuto skutečnost zastoupenému. Obchodní zástupce je povinen toto oznámení učinit bez zbytečného odkladu (nejpozději do tří dnů od projevení zájmu zákazníka), a to písemně emailem na adresu uvedenou v záhlaví této smlouvy. Součástí tohoto oznámení bude specifikace zákazníka (zájemce) a případné požadavky zákazníka týkající se softwaru (funkcionality, maximální doby pro implementaci, počtu licencí atd.), případně další skutečnosti významné pro uzavření smlouvy o dodávce softwaru a smlouvy o servisu softwaru.

■ **Územní působnost obchodního zástupce**

Ačkoliv předpisy EU zakazují dohody omezující volný pohyb zboží či služeb, přesto lze v rámci jednoho státu sjednat územní působnost několika obchodních zástupců, tak aby nedocházelo k jejich nekontrolovatelné konkurenci s nabídkou shodného softwaru.

■ **Mlčenlivost**

Obě smluvní strany získají v souvislosti s distribucí přístup k řadě důvěrných informací, nezřídka informací charakteru obchodního tajemství. Bude proto nezbytné specifikovat, které údaje a informace smluvní strany považují za důvěrné a jaká opatření hodlají přijmout k tomu, aby nebyly vyzrazeny (viz kapitola 7., str. 143).

■ **Další práva a povinnosti**

K dalším důležitým právům a povinnostem smluvních stran by měla patřit např. povinnost vzájemného informování o významných skutečnostech, způsob a obsah prezentace výrobce softwaru a softwaru, možnost využívání jeho propagačních materiálů, povinnost obchodního zástupce řídit se pokyny výrobce softwaru a spolupůsobit při uzavírání smluv, doba trvání smlouvy, sankce a odpovědnost za škodu při nesplnění povinností obchodního zástupce.

Shrnutí kapitoly:

- Distribuce softwaru prostřednictvím distributorů může mít celou řadu variant, přičemž nejrozšířenější je udělování licence jménem výrobce softwaru a vlastní marketing, implementace a servis softwaru distributorem.
 - Smlouva o distribuci softwaru je smlouvou o obchodní zastoupení a měla by vymezit sjednaný způsob distribuce, komunikaci smluvních stran, odměnu a územní působnost.
-