



Z BLOGU IUSTORIA

Smlouva za dvacet tisíc, nebo spor za dvě stě?

Většina právních sporů, které řešíme, má jednu společnou příčinu: smlouvu, která buď neexistuje, nebo nepočítá s tím, co se skutečně stalo.

Většina právních sporů, které řešíme, má jednu společnou příčinu: smlouvu, která buď neexistuje, nebo nepočítá s tím, co se skutečně stalo. A přitom — téměř pokaždé — by stačilo jí věnovat víc pozornosti na začátku.

Proč se smlouvy podceňují

Znám tu situaci dobře. Dva lidé si plácnou, rozumí si, mají před sebou příležitost. Smlouva je v tu chvíli formalita — něco, co musí existovat, aby bylo čemu říkat dohoda. Stáhnou vzor z internetu, upraví pár čísel, podepíší.

A pak se něco změní. Jeden chce ven, druhý si to představoval jinak, dodávka se zpozdí, platba nepřijde, společník začne jednat na vlastní pěst. A najednou se ukazuje, že ta smlouva — ten dokument, na kterém stojí celý vztah — neříká nic o tom, co dělat, když se věci nevyvíjejí podle plánu.

Tohle není teoretický problém. Je to přesně to, co řešíme v IUSTORIA několikrát měsíčně.

Co dělá dobrá smlouva jinak

Dobrá smlouva není delší. Je promyšlenější.

Nesoustředí se na to, co se stane, když všechno půjde dobře — to zvládne napsat kdokoli. Soustředí se na to, co se stane, když to dobře nepůjde. Jak se rozejdou společníci. Kdo nese riziko zpoždění. Co se stane s duševním vlastnictvím, když spolupráce skončí. Jak se spočítá odstupné. Kdo rozhodne spor a kde.

Dobrá smlouva je dohoda pro scénáře, které ještě nenastaly. A právě proto ji potřebujete předem — ne až když nastane problém.

Porozumět zájmům je stejně důležité jako znát paragrafy

Tohle je věc, kterou právníci často přehlížejí: smlouva není jen právní dokument. Je to zachycení obchodní dohody mezi dvěma stranami, z nichž každá má jiné priority, jiné obavy a jiný práh bolesti.

Když píšu smlouvu, potřebuji vědět víc než jen „co má být ve smlouvě“. Potřebuji rozumět tomu, proč do toho klient jde. Co je pro něj nepřijatelné. Kde je ochoten ustoupit a kde ne. Co by ho v noci budilo, kdyby se obchod pokazil.

Bez téhle znalosti můžu sepsat technicky bezchybný dokument, který ale vůbec neřeší to, na čem klientovi skutečně záleží. A naopak — když zájmům rozumím, dokážu navrhnout řešení, která klienta chrání, aniž by protistranu odradila od podpisu.

Právo je nástroj. Ale aby fungoval, musíte vědět, co s ním chcete postavit.

Matematika prevence

Pojďme si to spočítat na reálném příkladu.

Kvalitní smluvní dokumentace pro obchodní transakci — řekněme akcionářská smlouva, smlouva o převodu podílu a navazující korporátní dokumenty — stojí typicky desítky tisíc korun. V závislosti na složitosti obchodu to může být i víc, ale řádově jsme na desítkách.

A teď srovnajte: obchodní spor, který se dostane k soudu, běží dva až tři roky. Náklady na právní zastoupení jdou do statisíců. K tomu přidejte čas — jednání, příprava podkladů, znalecké posudky, odvolání. A riziko, že prohrájete a zaplatíte i protistraně.

To není poměr jedna ku dvěma. To je poměr jedna ku deseti, někdy jedna ku dvaceti.

A přitom v mnoha případech by stačilo v den podpisu věnovat tři hodiny navíc tomu, aby smlouva řešila scénáře, které si v tu chvíli nikdo nechce představit.

Kdy je vzor z internetu v pořádku a kdy ne

Budu upřímný: ne každá smlouva potřebuje advokáta. Pokud si necháváte udělat nový plot a soused vám za to zaplatí padesát tisíc, pravděpodobně vystačíte se vzorem.

Ale jakmile jde o víc — společné podnikání, vstup investora, přeshraniční transakce, licence k technologii, dlouhodobá spolupráce s klíčovým klientem — vzor nestačí. Ne proto, že by byl špatně napsaný. Ale proto, že nepočítá s vaší konkrétní situací, vašimi konkrétními riziky a vaším konkrétním protějškem.

A ještě jedna věc: čím je vztah důležitější, tím důležitější je smlouva. Ne proto, že byste si nevěřili. Ale proto, že když se věci zkomplikují — a zkomplikují se — budete rádi, že máte jasná pravidla, na kterých jste se dohodli, když jste si ještě rozuměli.

Co z toho plyne

Smlouva není náklad. Je to investice do klidu. Je to pojistka, která se vyplatí právě v momentě, kdy ji potřebujete nejvíc — a kterou si v tu chvíli už nemůžete pořídit.

Když za námi přijдете dřív, než problém nastane, většinou odejdete se smlouvou, která vás chrání. Když přijдете potom, odcházíte s fakturou za spor. Konkrétní ekonomiku takového sporu (kolik zaplatíte vlastnímu advokátovi a kolik vám soud přizná) najdete v článku [Odměna advokáta v řízení](#); k typickým chybám ve smlouvách viz [Na co si dát pozor ve smlouvě](#) a [Pět smluvních klauzulí, které nikdo nečte](#).

Vyberte si.

Nejste si jistí, jestli pro vaši transakci stačí vzor — nebo už dávno ne? V **prevenci rizik** rychle posoudíme, kde vzor stačí a kde se vyplatí investovat do smlouvy na míru. **Napište nám.**

Smlouva za dvacet tisíc, nebo spor za dvě stě?

Mgr. Gabriel Kožík · Publikováno 13. 11. 2025

<https://www.iustoria.cz/blog/smlouva-za-dvacet-tisic-nebo-spor-za-dveste/>

Text je dílem chráněným autorským právem. Sdílení celého dokumentu bez úprav je vítáno; přebírání částí do jiných textů jen s uvedením zdroje. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.