

70 až 80 % Takový podíl nezávislého trhu není podle odhadů dostatečně vybaven pro zavedení EET.

Teď se ukáže, kdo si na obchodníka jen hraje

Byznys v řádu několika miliard korun. To je elektronická evidence tržeb. Některé podnikatele nebude přechod na tzv. EET stát ani korunou, jiní si musí připravit desítky tisíc. Dodavatelé se chystají na žně a spouští boj o zákazníka.

MARKETINGSALES MEDIA

14

Obchodníků a dalších podnikatelů, kterých se EET dotkne, je podle finanční správy 600 tisíc. V první vlně, která bude platit od 1. 12. a týká se ubytování, stravování a pohostinství, se počet neadekvátně vybavených pokladních míst odhaduje na 50–60 tisíc. A jejich provozovatelé si s investicí pár tisíc nevystačí. O majitele hotelů a restaurací se přetahují zavedené společnosti jako Vectron nebo Septim, dodavatelé specializující se na cloudová řešení a hardware v podobě tabletů, např. Dotykačka nebo Storyous, nemluvě o firmách vznikajících pouze v souvislosti s EET, jejichž životnost na trhu je sporná. „Informace od ministerstva financí, že se bude jednat o 5000 Kč, je pro nové instalace z říše snů, pokud se nejedná o malý provoz. Jakýkoli provoz, který má vyšší nárazovost, např. 200 hostů v obědové restauraci, musí mít sofistikovanou pokladnu, a ne spotřební technologii typu mobil či tablet. Například bezdrátová tiskárna na baterie, jak je v cloudových řešeních nabízeno, stojí sama o sobě 4 až 5 tisíc,“ zpochybňuje odhady vlády Tom Šafránek ze společnosti Vectron.

Na klasický pokladní systém je potřeba si připravit okolo 30–50 tisíc, přičemž nejdražší je hardwarové vybavení. Tablet s tiskárnou pak vyjde na 10–15 tisíc a okolo 800 korun měsíční poplatky, které zahrnují údržbu a aktualizace softwarů (řeč je o jednom zařízení), celá provozovna má však málokdy jen jednu kasu).

Cloudová řešení s tablety se hodí víc pro malé a střední restaurace. Tablety jsou sice na rozdíl od pokladen za desítky tisíc spotřebním zbožím s menší životností, poskytované však garantují výměnu zdarma s uchováním provozních dat na vzdálených serverech. Výrobci velkých pokladen pak argumentují proti „tabletové“ konkurenci s tím, že zálohování dat jako skladové hospodářství a účetnictví na cloudu je plně závislé na internetovém připojení, a tudíž nespolehlivé.

Bída vesnických večerek

Pořád jsou na tom však restaurace o něco lépe než maloobchodníci. „Nároky na hardwarové vybavení malých restaurací jsou diametrálně odlišné od té nejmenší večerky někde na vesnici, která má minimálně okolo tisíce prodejních položek,“ připomíná Jiří Štorch, předseda představenstva maloobchodního družstva Eso Market, který je zároveň v představenstvu AČTO a v jeho rámci má EET na starost. Část maloobchodníků si vystačí pouze s úpravou softwaru a tu v naprosté většině pro-



Maloobchodníci, kteří nejsou vybaveni internetovým připojením, mají tři možnosti: investovat do sofistikovaného pokladního systému, do levnější „tabletové“ varianty nebo do pořízení registrační pokladny s možností připojení k internetu.

FOTO PROFIMEDIA.CZ

vádí dodavatelé zdarma v rámci měsíčních poplatků, jelikož jde o změnu vyžadovanou zákonem.

To je případ například společnosti Qanto, všech 25 maloobchodních a 6 velkoobchodních prodejen úderem března 2017 přejde na EET bez extra výdajů. Qanto se nebojí, že by během téměř tři čtvrtě roku, který zbývá, nestihlo dostatečnou technickou přípravu. Firma Kvados, která mu pokladní systémy dodává, se snaží své klienty informovat o aktuálním vývoji v dostatečném předstihu, přesto ale pozoruje nízkoúrovňovou připravenost. „Ani se tomu nedivíme. Vzhledem k minulým zkušenostem se státní správou si myslíme, že budou podnikatelé vyčkávat ještě nějakou dobu. Poslední zákon o registračních pokladnách byl rušen po řadě měsíců příprav na straně výrobců a poskytovatelů softwaru v prosinci – necelý měsíc před samotnou účinností zákona,“ řekl MSM generální ředitel Kvadosu Miroslav Hampel.

Data o těch, kteří budou muset investovat, už jsou v případě retailu o něco konkrétnější. „Z našich jednání s několika obchodními aliancemi sdruženými v AČTO víme, že jen jejich obchodníků bez vhodného řešení jsou minimálně dva tisíce. Celkové číslo bude asi daleko vyšší – vycházím z dat společnosti Nielsen, která udávají celkový počet prodejen do 200 m² na 13 tisíc. Víme, že ve zmíněných obchodních koalicích dosahuje podíl obchodníků bez vhodného softwaru a hardwaru až 80 %,“ uvedl Michal Čadina z firmy P.V.A. Systems, jejímiž zákazníky jsou mj. skupina Coop, některé prodejny ze zmíněného družstva Eso Market nebo řeznictví Procházka.