

Co uděláme s **vašimi daty**?

ANKETA MEZI FIRMAMI POSKYTUJÍCÍMI SYSTÉMY PRO EET

LIBOR HAŠPL, jednatel a výkonný ředitel, Novum

V současné době existují na trhu společnosti, které zcela legálně uzavírají smlouvy týkající se poskytování dat. Ta jsou centrálně a anonymně zpracována různými subjekty a informace jsou ve formě analýz dány k dispozici dodavatelům prvotních dat. Z naší strany poskytujeme technologie, které jsou na počátku tohoto řetězce, kde se data tvoří. Provozovatel je pak vlastníkem těchto dat a je na něm, jak s nimi naloží.



HYNEK PÁŠMA, obchodní ředitel a spolumajitel, Smart software (MarkEETa)

Doporučujeme si pečlivě přečíst všechna ustanovení zmíněná v obchodních a smluvních podmínkách poskytovatele EET řešení. Proti následnému prodeji citlivých obchodních údajů ze strany EET poskytovatele české podnikatele důrazně varujeme. Nejde o využití dat, ale v podstatě o jejich zneužití. Pro nás je to bez výslovného pokynu našeho klienta nepřijatelné.



MIROSLAV UĐAN, generální ředitel, Shoptet

Velmi zajímavá data máme

už nyní. V současnosti spravujeme přes čtvrtinu e-shopů v ČR. Nicméně naší zásadou je, že tato data třetím stranám nepředáváme a ani s nimi nijak neobchodujeme. Dlouhodobá důvěra našich klientů je pro nás důležitější než krátkodobý zisk. Musím zdůraznit, že to, zda někdo prodává big data svých klientů, se vždy zjistí.



MICHAL WANTULOK, manažer komunikace, Dotykačka

Dotykačka s daty svých klientů rozhodně kupčit nehodlá. Data v našich systémech jsou vlastnictvím klientů, my dodáváme pouze pokladní systém, do kterého se ukládají. Jediná možnost, jak je komerčně využívat, by byla podmíněna jejich výslovným souhlasem. A z našeho pohledu by muselo jít o komerční využití, které by bylo k jejich užitku.



MARTIN DVOŘÁK, obchodní ředitel, Bizerba

Elektronická evidence tržeb poskytovatelům pokladních řešení žádná nová data nepřináší. Bizerba navíc ctí etiku – data, která od obchodníků máme, neprodáváme, neprodávali



jsme a nikdy nebudeme. Je to proti našemu morálnímu přesvědčení.

MIROSLAV MALÝ, jednatel, Agnis

EET nám přístup k datům zákazníků nijak nenavýšila, ten jsme měli i před EET. Jsme vázáni mlčenlivostí, s daty zákazníků nemůžeme v žádném případě obchodovat.



MARTIN BURLE, ředitel, ABX Software

Co se může nebo nemůže díť s daty u poskytovatelů cloudových pokladních řešení, bude vždy záležet na typu smlouvy, kterou zákazník s takovým poskytovatelem uzavírá. Přístup k prodejním datům velkého množství firem naráz je samozřejmě lákavý – minimálně z hlediska vytváření souhrnných statistik, sumy realizovaných tržeb, denních průměrů a podobně. Je na zvážení každého podnikatele, zda se chce něčeho takového zúčastnit.



TOM ŠAFRÁNEK, jednatel, Vectron Systems CZ

Vectron má striktní politiku! Veškerá data z prodeje



jsou ve vlastnictví našich zákazníků. Neexistuje, abychom s daty nakládali jinak než dle instrukcí našich klientů. Obchodovat s daty je z našeho hlediska neetické. EET bohužel přivedlo na trh firmy, které mohou mít s profesionálním přístupem ke svým zákazníkům problém. Tento přístup je ale poněkud krátkodobý.

LENKA BUKALOVÁ, ředitelka prodeje a marketingu, Sonet

Data, která pro naše zákazníky zpracováváme, jsou jejich vlastnictvím, proto je irelevantní bavit se o jakékoli formě prodeje. Za žádnou cenu bychom k němu nepřistoupili.



JOSEF ČAPEK, ředitel, Datona

Že bychom bez vědomí našich zákazníků prodali jejich data, je absolutní nesmysl. Jsme však technicky připraveni poskytovat je třetí straně v případech, kdy si to zákazník vyžádá. Děje se tak například u sdílených věrnostních systémů, při komunikaci s internetovými obchody anebo v případech, kdy naši zákazníci sídlí v prostorách, kde to vyžaduje pronajímatel.

