



Mýty, nepravdy i pravdy o EET

Miloš Toman

© Intuitivní marketing s.r.o.

Co se to vlastně děje?

Češi jsou tvořivým národem, a tak zavádění EET vyvolalo nebývalou aktivitu. Někteří podnikatelé přemýšlejí, jak se evidenci tržeb vyhnout, jiní zase vidí příležitost a programují pro EET aplikace, na nichž chtějí vydělat, nebo údajně jen pomoci. Jak se však bohužel ukázalo v průběhu první etapy, panuje zde mnoho mýtů, nepřesných a nepravdivých informací, které mohou podnikatelům přinést nepříjemnosti v podobě pokut.

Jeden příklad za všechny: Druhého prosince 2016 přinesl web idnes.cz rozhovor s programátorem, který nabízí aplikaci pro EET bez nutnosti tisknout účtenku. Novinář si zřejmě nezjistil, že už asi týden předtím vydala Finanční správa metodiku, ve které se říká, že pokud zákazník chce papírovou účtenku, podnikatel mu ji musí dát (ještě se k tomu vrátím podrobněji).

Představte si, že si na základě takové zprávy pořídíte zařízení bez tiskárny, mnete si ruce, jak jste ušetřili, a za pár dnů přijde kontrola a požádá vás o účtenku. Těžko můžete argumentovat, že na idnes.cz psali, že se to nemusí. I když jde o noviny pana Babiše.

První etapa už také přinesla stížnosti na některé dodavatele (a je mezi nimi i jistý telefonní operátor), zvláště pak ty, kteří nabízejí laciná řešení. Jeden podnikatel si například stěžoval, že když technik onoho operátora řešil poruchu na jeho zařízení, smazal mu omylem všechna data o zboží, která tam předtím pracně navedl. Odpověď dodavatele? „Ve smlouvě jste podepsal, že za nic neručíme.“

A tak se snadno může stát, že vám aplikace nebo tablet nebude fungovat, dodavatel vám před nosem zamává smlouvou, podle které je to všechno na vás, a vám nezbyde, než si koupit další zařízení, abyste stihli provoz do 48 hodin obnovit.

Rozhodně je tedy moudré podívat se dopředu na nebezpečí, která na vás při výběru vhodného řešení číhají. Možná to není tak úplně příjemné čtení, ale až podepíšete smlouvu, už s tím nic nenaděláte – a pak také může přijít rovnou horor.

Na co se tedy podíváme zblízka:

Spolky pod EET nespádají?

Musíte mít internetové připojení?

Tiskárna není povinná?

Jsou zákazníci bonzáci?

Ušetříte na paušálu?

Naťukáte to nadvakrát?

Jsou to jen vaše data?

Odešle se to správně?

Budete platit pokuty kvůli zaměstnancům?

Vybavení en pro EET?

Jak drahé je zadarmo?

Je nejdůležitější ušetřit?

Co s tím má společného věrnost zákazníků?

Spolky pod EET nespádají?

Podívejme se nejdříve na základní otázku, tedy kdo je vlastně povinen tržby elektronicky evidovat. Nejedna podnikatel začal přemýšlet, jestli se nemůže EET nějak vyhnout. Jsou to ovšem úvahy spíše amatérské a většinou neobstojí. Proto je dobré si o nich něco říci a ukázat si, že tudy cesta nevede.

S první vlnou zavádění EET v ubytování a stravování se objevila řada nápadů, jak z hospody a restaurace udělat něco „jiného“. Třeba soukromý klub, kam veřejnost nemá přístup. „Jen ať si nějaký kontrolor přijde,“ kasal se na internetu jeden podnikatel. „Nepustím ho dovnitř!“ Jenže skutečnost, že se schováte za dveře s tabulkou „Soukromý klub“ neznamená, že nemáte hotovostní tržby a nejste je tedy povinni evidovat. Jestli soukromě nebo veřejně, to už nehraje roli. Jde zkrátka o podnikání a jako takové může být kdykoliv zkontrolováno.

Setkal jsem se také s úvahami, že hosté si jídlo zaplatí předem bankovním převodem a pak už jen uplatní poukázku. Dovedete si představit, že vám na to všichni přistoupí? Že když dejme tomu dostanou větší řízeň a chtěli by si dát ještě jedno pivo nebo minerálku, mají jednoduše smůlu? Vůbec se v těchto úvahách setkávám s tím, že podnikatelé ani nepřemýšlejí, jestli to pro zákazníky náhodou nebude nešikovné a nepohodlné. Jako by tu šlo jen o jejich pohodlí.

Někteří podnikatelé, zvláště hospodští, zase přišli na nápad, že založí spolky, na které se prý EET nevztahuje. Není to tak úplně pravda. Spolky opravdu nemusí elektronicky evidovat tržby, ale jen pokud jde o činnost spíše nahodilou, ne pravidelnou, a příjem z ní malý. Tak třeba když hasiči jednou ročně uspořádají ples, kde prodávají vstupenky a občerstvení. Pokud by ovšem takový spolek měl hospodu otevřenou tři dny v týdnu, má už povinnost v rámci EET tržby evidovat.

Druhým důležitým znakem je výše příjmů z této činnosti. U hasičů budou zisky z každoročního plesu jen malou částí z jejich celkových příjmů, ty budou naplňovat především různé příspěvky na činnost a dotace. Pokud by ovšem zisk třeba z provozování hospody tvořil nezanedbatelné a podstatné příjmy, už opět nastupuje povinnost v rámci EET tržby evidovat. A to se ještě posuzuje, jestli tyto zisky spolek vkládá do své hlavní činnosti.

To samozřejmě neplatí jen o hasičích. Jestliže by si tedy podnikatel založil spolek, který bude mít dejme tomu bohubilý účel pečovat o kulturu v obci, pak musí většinu příjmů vkládat do zajištění této kultury. A samotné posezení v hostinci se jistě za naplnění takového poslání nepovažuje. Nehledě na to, že takový spolek by musel od členů vybrat podstatně více (včetně dejme tomu dotací od obce), než vydělá na hospodě.

Jak vidíte, většina spolků, založených k vyhnutí se EET, jednoduše neobstojí. Propagátoři tohoto řešení si totiž nedali práci, aby si zákon pořádně přečetli.

Dobrá, říkají někteří, tak založíme soukromé kluby, kde se pivo bude dávat zadarmo, a členové při odchodu vhodí do kasičky dobrovolný příspěvek. Jenže když přijde kontrola a zjistí, že jediným „posláním“ takového klubu je čepovat pivo, tak ho vyhodnotí jako obcházení zákona a EET mu stejně nařídí.

Podobně samozřejmě dopadnou i některé kuriózní nápady, jak se EET vyhnout. Tak například se v zákoně uvádí, že z EET jsou vyloučeny tržby na palubě letadla. Někteří podnikatelé se tedy rozhodli, že si pořídí vyřazené letadlo, zřídí hospodu v něm a nemusí mít EET. To jim samozřejmě neprojde, protože zákon má nějaký výklad, který vychází ze záměru jeho tvůrců a nikdy se nepoužívá úplně doslova.

Ještě zábavnější je představa, se kterou přišel jiný podnikatel. V zákoně se dočetl, že se nevztahuje na prodej v automatech. Rozhodl se tedy, že si zřídí bednu, ve které se posadí a bude za mince vhozené otvorem podávat zboží. Samozřejmě, že bude těžko uznán za automat.

Na všech těchto snahách přechytračit EET mě udivuje jedna věc. Někteří podnikatelé tomu věnují spoustu času. Jako když majitelka jisté cukrárny vymýšlela, jak na povinné informační tabuli systém a ministra Babiše zesměšnit. A přitom věnovala tak důležité věci, jako je zaučení prodavačky, pouhých deset minut, takže ta si pak nevěděla rady. Další zase sháněli zařízení poslední dny před spuštěním a pak se rozhořčovali, že dodavatel jim nemohl slíbit, že ho dodá dříve než za týden.

Ale nejde jen o samotné EET. Kdyby tito podnikatelé věnovali raději svůj vzácný čas marketingu a přemýšlení, jak zvýšit tržby, nebylo by pro ně zavedení EET ani zvýšené náklady s ním spojené žádným problémem. Kdyby si dali ten čas a místo shánění bezplatných řešení se seznámili s tím, co lepší systémy nabízejí, našli by zde spoustu zajímavých funkcí, od přehledů o prodeji až po možnost přivydělat si prodejem vstupenek, přijímáním sázenek a dobíjením mobilů.

Dobrá rada: Než abyste ztráceli čas hledáním způsobů, jak zákon přechytračit, raději ho věnujte hledáním způsobů, jak EET využít ke svému prospěchu. Jednoduše berte EET jako realitu, se kterou se musíte vypořádat.

Musíte mít internetové připojení?

Internetové připojení samozřejmě také něco stojí a tak se vyrojila řada nápadů, jak se této nákladové položce vyhnout. Někteří podnikatelé si například myslí, že když v jejich prodejně není dobrý signál, budou zkrátka účtovat ve zjednodušeném režimu, kdy stačí data odeslat jednou za pět dní. To ale není tak jednoduché. Se zjednodušeným režimem se počítá jen tam, kde internetové připojení není skutečně dostupné, například na horské chatě.

Pod zjednodušený režim tedy jistě nespadá dejme tomu podnikatelka z vesnice, která má u svého mobilního operátora špatný příjem internetu, ale konkurenční operátor místo dobře pokrývá, nebo je zde možné připojení pevnou linkou. I když taková služba bude možná dražší, než ta stávající.

Ani majitel sklepní diskotéky, kam se nedostane mobilní signál, protože i to je možné technicky řešit, třeba telefonním kabelem. Je pravda, že dnes se většina podnikatelů spoléhá na mobilní internet, často ho mají přímo ve svém mobilu, ale zjednodušený režim je možný až tehdy, kdy neexistuje žádná hospodárná možnost se k internetu připojit, tedy že v místě není signál žádného mobilního operátora ani pevná linka nebo kabelové připojení.

Zjednodušený režim tedy bude spíš velmi řídkou výjimkou, protože ho musí předem schválit finanční úřad a ten si prověří, jestli se v místě opravdu nedá k internetu za běžné (hospodárné) náklady připojit. Takovými nevhodnými náklady by ovšem bylo třeba položení kabelu za sto tisíc, ne služba dražší o stokoruny.

Další podnikatelé se zase domnívají, že v prodejně budou jednoduše vydávat účtenky off-line, tedy v podobě, která je předepsána pro případy, kdy internetové připojení vypadne, a až přijdou večer domů, připojí se k internetu a všechny najednou odešlou.

Tady je potřeba připomenout, že off-line režim je považován za nouzový, tedy za vcelku výjimečnou událost, kdy vám vypadne připojení k internetu nebo dojde k poruše zařízení. Když to ovšem začnete takto praktikovat každý den, vysloužíte si okamžitou pozornost úřadu a můžete očekávat brzkou kontrolu. A ta vám samozřejmě neuzná argument, že internetové připojení na prodejně je pro vás moc drahé.

Nemusí to být ostatně pravda. Jak jsem si všiml, existují i nabídky za nějakých 80 korun měsíčně, takže stačí chvíli hledat na internetu a jistě objevíte i řešení, která vás příliš finančně nezatíží.

Dobrá rada: Zajímejte se o různé nabídky internetového připojení. Některé jsou určeny přímo pro EET, a protože nejde o velký objem dat, vyjdou levněji než klasické balíčky. Nabízejí je jak alternativní operátoři, tak i někteří dodavatelé systémů pro EET. Jestliže máte v místě mobilní signál, ale nechcete si kupovat zařízení wi-fi nebo k tomu používat vlastní mobil, můžete si pořídit tablety, které jsou přizpůsobeny pro vložení SIM karty a připojí se tedy na internet přímo.

Tiskárna není povinná?

Velkým hitem první vlny se stala řešení, která se najednou vyrojila a nabízela, že všechno dostanete (skoro) bezplatně. Už jsem se o některých a o úskalích jejich použití zmínil. Zvláště v tom prosluli někteří dodavatelé, kteří podnikatele přesvědčovali a stále přesvědčují, že se obejdou bez tiskárny.

Nejdříve se objevila aplikace, s jejíž pomocí můžete odesílat účtenky e-mailem. K tomu ovšem potřebujete mít e-mailovou adresu zákazníka. Dovedu si to představit třeba u velkoobchodu, ale ne v hospodě nebo prodejně s potravinami. Jistě jste si také všimli, že zákazníci své e-maily nerozdávají kde komu.

A tak další programátor přispěchal s jiným řešením. Zákazník dostane lístek z bločku s číslem, podle kterého si účtenku najde na webu dodavatele tohoto softwaru. Autor se ohání tím, že zákon umožňuje i vydávání elektronické účtenky. Háček je v tom „i“. Zákon o EET skutečně povoluje i vystavování elektronické účtenky, zvláště pokud jde o obchod přes internet, ale když stojíte zákazníkovi tváří v tvář, můžete mu takovou účtenku vystavit jen s jeho souhlasem. Když odmítne, jste povinni mu vydat účtenku papírovou.

Je to logické, protože váš zákazník ani nemusí mít internet a počítač, aby se na elektronickou účtenku mohl podívat nebo si ji stáhnout. Takto na to reaguje metodika Finanční správy:

„Dle názoru Finanční správy musí v případě, kdy jsou oba aktéři transakce (zákazník a poplatník) fyzicky přítomni, na základě volby zákazníka, vždy existovat možnost vystavení účtenky v jiné než elektronické formě. Předpokládáno je pak vystavení účtenky v tištěné podobě. Zákon teoreticky nevyklučuje vystavení účtenky i opsáním povinných údajů z pokladního zařízení ručně. Finanční správa však takový způsob vystavení účtenky poplatníkům nedoporučuje, neboť se

s ohledem na rozsah a složitost některých údajů, vystavují značnému riziku chybného nebo nečitelného uvedení povinných údajů na účtence a tím i riziku udělení pokuty.“

Tím se dostáváme i k té některými podnikateli propagované možnosti, že účtenku jednoduše vypíšete ručně. Pokud jste už nějakou viděli, tak vám musí být jasné, že je to v normálním provozu nereálné. Stačí se přepsat v jednom znaku některého ze složitých kódů, nebo je nečitelně naškrábat a už je účtenka neplatná a hrozí pokuta.

Mohlo by se samozřejmě stát, že budete mít stálé zákazníky, kteří vám všichni do jednoho odsouhlasí, že chtějí elektronické účtenky. Pokud ovšem máte prodejnu otevřenou pro veřejnost, může být tím jediným, kdo se kdy bude dožadovat papírové účtenky, kontrolor. A to úplně stačí, abyste dostali pokutu za neplnění povinností.

Nedoporučuje se ani použít nějakou „levnější“ tiskárnu, protože se může ukázat, že s vaším softwarem nemusí spolupracovat a nejde s ním spárovat. Proto raději dávejte přednost kompletu se vším všudy, tedy i s tiskárnou, abyste ji pak nemuseli dokupovat za nevýhodných podmínek.

Rád bych připomenul, že na rozdíl od dosavadní praxe, kdy bylo možné doklady o koupi (daňové doklady) dát zákazníkovi jen tehdy, kdy o ně požádal, vydávat účtenku EET je povinné. Už tím, že ji bez jakýchkoliv dotazů nebo váhání nevydáte, riskujete pokutu.

Protože zákazník si účtenku nemusí vzít, splníte svoji povinnost už tím, že ji položíte před něj nebo na dostupné místo, kde si ji může vzít.

Dobrá rada: Pokud nemáte malý okruh pravidelných zákazníků, kteří přistoupí na vystavování elektronických účtenek, pořízení tiskárny se nevyhnete. Posuzujte tedy nabídky zařízení podle toho, která je jako komplet výhodnější.

Jsou zákazníci bonzáci?

V diskusích o EET je možné se často setkat s obavami podnikatelů, že je jejich zákazníci budou udávat a oni dostanou pokutu. Někteří už jim dokonce dopředu nadávají do bonzáků a hledají způsoby, jak se za to pomstít. Jeden hospodský dokonce prohlásil, že si to odnesou za Babiše. Zřejmě si neuvědomuje, že žije z peněz, které mu jeho zákazníci zaplatí.

Asi nejznámější se zřejmě stal případ majitele hostince, který už dopředu na internetu avizoval, že u něj budou zákazníci platit za vydání účtenky. "Vzkaz pro všechny vys**če, provokatéry, udavače a bonzáky, které by třeba napadlo dát si tři piva a na každý si nechat vyjet účtenku, pak panáka a zase účtenka, a pak jééé, já jsem zapomněl na zapalovač, tak zase účtenka, tak se vám to trochu prodraží," napsal na Facebooku.

Podívejme se na to nejdříve z technického hlediska. Jestliže jste povinni vydat účtenku, tak si samozřejmě nemůžete klást podmínky. Co kdyby někoho napadlo, že jeho zákazníci dostanou účtenku jen tehdy, když o ni pěkně na kolenou poprosí? Můžete si samozřejmě zvýšené náklady promítnout do cen zboží, ale nejde požadovat poplatek za vydání účtenky. Když ho totiž zákazník odmítne zaplatit a vy mu zase odmítnete dát účtenku, už porušujete zákon, a kdyby to byl kontrolor, platíte pokutu.

Ale je tu i otázka vztahu k zákazníkovi. Může si podnikatel dovolit se takto chovat ke svým zákazníkům, kteří ho živí? Vždyť mohou jít jinam, kde po nich žádné poplatky chtít nebudou. A proč by vůbec spokojený host měl takto podnikatele otravovat? Buď si to jen vymýšlí, nebo má se svými zákazníky špatné vztahy a pak se nemůže divit, že mu takové věci budou provádět.

Podnikatel, který má věrné zákazníky a dělá pro ně, co může, se jistě nebude obávat šikany z jejich strany.

Připomeňme si ještě, že tuto možnost už zákazníci měli i před EET. Klidně mohli každý rohlík platit zvlášť a požadovat doklad a vy jste jim ho na přání museli vydat. Dělo se to? Pokud ne, proč byste se měli bát, že se s EET něco změní?

Mluví se sice o účtenkové loterii, ale ta zatím není na pořadu dne. I kdyby skutečně začala fungovat, většina lidí nemá čas ani chuť nechat si vystavovat hromadu účtenek kvůli málo pravděpodobné výhře a navíc by jejich počet byl pravděpodobně nějakým způsobem omezen. Když máte dobré vztahy se zákazníky, určitě vám nebudou dělat naschvály.

Další rozšířenou obavou podnikatelů je, že jejich zákazníci (nebo třeba i konkurenti) je budou udávat na webu Finanční správy, že jim nevydali účtenku, a že pak automaticky dostanou pokutu.

Něco na té obavě přece jenom je, protože už druhý den po spuštění první vlny EET se sešla skoro stovka udání. Těžko ale můžeme posoudit, jestli byla oprávněná nebo ne. Novináři, kteří už prvního prosince vyrazili do terénu, se setkávali s problémy a záměrným nevydáváním účtenek. Podstatné ale je, že za samotné udání vám nikdo pokutu dát nemůže.

Udávající totiž nemá žádný důkaz, že jste mu účtenku nevydali. Je to tvrzení proti tvrzení. I kdyby uvedl přesný čas a zboží, které nakupoval, nic to neznamená. Mohl si přece všechno vymyslet (to samozřejmě neplatí v případě kontrolorů). Co tedy z takového udání vyplývá? Může přijít kontrola a ověřit si udání vlastním nákupem. Pokud dostane v pořádku účtenku, nemusíte se ničeho bát.

Trochu jiné je to v případě, že si zákazník ověří na webu kód účtenky a zjistí, že není v evidenci, nebo že je na jinou částku. V takovém případě už účtenka důkazem je a můžete se „těšit“ na pořádnou kontrolu.

Dá se tedy říci, že pokud si plníte své povinnosti, nemusíte se žádných udání obávat. Ono jich také určitě bude ubývat. Jednak to lidi, kteří mají potřebu se někomu mstít, přestane brzy bavit, jednak se EET zaběhne a kromě podvodníků už to bude pro většinu podnikatelů rutinou. Podle mého názoru není ani třeba se obávat, že na základě jednoho udání u vás finanční úřad provede hloubkovou kontrolu tři roky nazpátek. Na to teď určitě nebude čas a kontroly se zaměří hlavně na to, jestli podnikatelé mají vyvěšené zákonné informace, dávají účtenky a odesílají data.

Takovým způsobem tedy nedosáhne ničeho ani konkurence, která by vám snad chtěla házet klacky pod nohy. Máte-li všechno v pořádku, není důvod, aby se vám kontroloři neustále věnovali. Pravděpodobně sami usoudí, že se jedná o záměrné očerňování a že jste v tom nevinně.

Dobrá rada: Pěstujte se svými zákazníky dobré vztahy a pak vám nebudou dělat naschvály. Pokud vás přece jenom někdo udá a vy si plníte všechny povinnosti, nemáte se čeho bát.

Ušetříte na paušálu?

Někteří dodavatelé zařízení pro EET lákají kupce tím, že u nich se nemusí platit žádný paušál. To jistě vypadá dobře. Nejednen podnikatel se pak domnívá, že paušál je jen takový výmysl některých firem, které už nevědí, na čem by ještě vydělaly. Pojdme se tedy podívat, k čemu vlastně slouží.

Tou první důležitou funkcí, za kterou se platí, je technická podpora. Když vám zařízení přestane fungovat, máte 48 hodin na to, abyste s tím něco udělali. Můžete sice vydávat náhradní účtenky, ale když nejde pokladna nebo tablet, tak vám ta možnost moc nepomůže. Seriózní dodavatelé tedy mají k dispozici nepřetržitě fungující call centra, kde dostanete radu, nebo k vám pošlou technika, aby zařízení zprovoznil nebo vyměnil. Že to něco stojí, to je samozřejmé.

Porovnejte si to s případy, kdy se dodavatel smluvně vyvleče z jakékoliv odpovědnosti, a když vám pak pokladna nejde, doporučím vám, ať ji reklamujete, že se do měsíce vyjádří (to jsou reálné zkušenosti podnikatelů z první vlny).

Nebo s pokynem jednoho dodavatele: „Když bude problém, zavolejte nám, my tu býváme dlouho“. Není to poněkud amatérský přístup v případě, kdy jde o hodně a kdy vám mohou hrozit likvidační pokuty? Toužíte na sebe upozorňovat finanční úřad?

Tato část paušálu je tedy něco jako pojištění. To také něco stojí, ale když ho máte, můžete klidně spát. Víte, že když se něco stane, nebude to pro vás katastrofa.

Větší část paušálu však tvoří náklady na ukládání dat na cloudu, tedy na vzdáleném počítači, který obhospodaruje dodavatel. V zásadě totiž existují dvě řešení. Ta bezplatná nebo levnější ukládají všechna data týkající se odeslaných účtenek na vaše zařízení, třeba na mobil nebo

tablet. Když dojde k poruše, data ztratíte. Na první pohled se zdá, že o nic nejde. Odeslali jste je na finanční správu, tak se nic neděje. Ale ano. Ze zákona jste totiž povinni uchovat účtenky nebo data o nich po dobu deseti let. Přestože už jsou na FÚ.

Majitelům laciných řešení tedy nezbyvá nic jiného, než zálohovat. Tedy přetahovat data z mobilu či tabletu do počítače a někde je pak ukládat, třeba na externím disku. A ten už také stojí peníze, o práci nemluvě. Když budete zálohovat každý večer a v poledne vám zhavaruje mobil či tablet (případně ho někdo ukradne) nebo aplikace, svá data už v životě neuvidíte. A co pak dáte do účetnictví?

Za všechny alespoň jeden příklad z diskuse podnikatelů: Dobrý večer, máme o2 eKasu, stalo se vám někomu, že zmizely při rozkliknutí stolu celé objednávky? Docela průšvih v narvané hospodě. Na linku jsme se samozřejmě nedovolali, maily s problémem alespoň nahlásili.“

Jinde se zase může stát, že účtenka neodejde, ale ze zařízení se vymaže. Zjistíte-li to až po odchodu zákazníka, který si tištěnou účtenku odnesl s sebou, můžete se začít strachovat, jestli si na internetu nebude ověřovat, že byla skutečně odeslána.

Zařízení napojená na cloud ukládají data okamžitě na vzdáleném počítači. Nejenže je nemusíte zálohovat a nehrozí vám, že o ně při poruše přijdete, ale dodavatel je tam po tu povinnou dobu deseti let uchovává a hlídá. Proto jsou také profesionální cloudy zdvojené nebo ztrojené, aby vaše data byla v bezpečí. To samozřejmě něco stojí, a proto se to projeví v paušálu.

Někteří dodavatelé levných řešení sice také poskytují cloud, ale prý zadarmo. Pod příjemným obalem se ovšem zase skrývají nemalá rizika. Jednou z možností je, že ukládají data jen na nějakém svém serveru,

který je pravděpodobně špatně zabezpečený a nezálohovaný, proto jeho provoz moc nestojí.

Jestliže si pronajímají profesionální cloudy, spoléhají pak zřejmě na to, že nájemné a provoz zaplatí z prodeje zařízení. To má ale háček. Většina zařízení pro EET se prodá během první a druhé etapy. Pak dodavatelům tržby vyschnou a z čeho budou platit cloud? A co bude s vašimi daty, když ho majitel kvůli neplacení vypne?

Už jsem o jednom takovém případě četl (ne v souvislosti s EET) a uživatelé pak měli velké problémy svá data dostat zpět. Že za to museli navíc zaplatit, je bohužel smutným faktem.

S daty si tedy není radno zahrávat. Můžete sice ušetřit pár stovek měsíčně, ale ve výsledku vás to může přijít pěkně draho. A to si ještě za chvíli řekneme, že data se netýkají jen účtenek.

Dobrá rada: Nedívejte se jen na výši paušálu, ale především se zajímejte, co za něj dostanete. Tedy o úroveň technické podpory a poradenství ze strany dodavatele a o zacházení s daty. Podívejte se také na smluvní podmínky. Jestliže v nich máte dodavateli podepsat nebo potvrdit, že za vaše data neručí, běžte raději hned hledat někoho jiného.

Naťukáte to nadvakrát?

Mezi podnikateli, kteří chtějí ušetřit, jsou oblíbené takzvané „kalkulačky“, tedy jednoduchý software, který se nainstaluje na mobil a umožňuje zadat jen celkovou sumu a odeslat ji a vytisknout. Má to bohužel háček. Jak upozornila Česká obchodní inspekce, nikam se neztratilo právo zákazníka požadovat doklad o koupi s uvedením všech položek. Třeba proto, aby mohl zboží později reklamovat, nebo se chce v restauraci podívat, kolik co stálo. „Kalkulačka“ to samozřejmě nedokáže. A pokud ano, musíte všechny položky pokaždé pracně vypsat.

„No tak to budu ťukat dvakrát,“ říkají někteří podnikatelé. „Jednou na staré kase a pak na mobilu celkovou sumu pro EET“. Jiní zase chtějí pokračovat v ručně vypisovaných paragonech. Samozřejmě, pokud takovému člověku přijde do prodejny jeden zákazník za hodinu, asi to nebude tolik vadit, i když nakupující může být netrpělivý. Ale při silnějším provozu, kdy vám u pultu stojí fronta, zřejmě své zákazníky dvojím zadáváním údajů nepotěšíte.

Řada podnikatelů také používá věrnostní karty se slevami, dává akční slevy a v restauracích třeba „happy hour“. Jestliže máte všechny tyto možnosti rozstrkané po různých zařízeních, pak se docela zpotíte, máte-li to všechno spočítat správně. Třeba i tam, kde máte katalog zboží s cenami, je budete muset upravovat pro „happy hour“, nebo mít všechno zboží navedené dvakrát. To už opravdu zabírá hodně času.

Nemyslím si, že by bylo rozumné posuzovat systém pro EET jen z pohledu ceny. Chápu, že někteří podnikatelé tak tak vyjdou, ale je to stejné, jako kdybyste se rozhodli, že místo zářivek osvětlíte prodejnu petrolejkou nebo svíčkami, protože to vyjde laciněji. Při každém výdaji je důležité vědět, jak vám to pomůže nebo bude naopak překážet při vaší každodenní práci.

Někteří podnikatelé mají pocit, že jejich práce nic nestojí a pokud tedy mohou nahradit výdaje za kvalitní systém pro EET vlastní prací, nic se neděje. Ve skutečnosti je to právě ten důvod, proč jim i relativně malé výdaje nahánějí hrůzu. Jedna podnikatelka se vyjádřila takto: „Já mám času dost, většinou jen čekám, až přijde zákazník“. Pokud ovšem svůj čas trávíte čekáním, až se stane zázrak, pak opravdu můžete mít problém zaplatit i pár stovek měsíčně za paušál nebo lepší software.

Dobrá rada: Nejlepším řešením je samozřejmě software, který umí víc než „kalkulačka“. Samozřejmě také více stojí, ale tak to zkrátka na světě je, že co vám ušetří práci, je zase o něco dražší. Pokud tedy nechcete mít dvojitý systém, potřebujete zařízení, které umožňuje tisknout účtenky EET s jednotlivými položkami. Pokud je tom ovšem budete pokaždé vypisovat znovu a znovu, moc času neušetříte. Proto si pořídte systém, který obsahuje skladové hospodářství nebo katalog zboží, ze kterého jen kliknutím vybíráte jednotlivé položky. Zajímejte se také o možnost nastavit slevy, akce atd.

Jsou to jen vaše data?

Řada podnikatelů mluví o obavách, že data o jejich tržbách může někdo zneužít. Mají tím samozřejmě na mysli koncové zařízení, kam se na Finanční správě údaje ukládají. Kupodivu se málokdo zamýšlí nad zabezpečením dat na své straně. A je proč se tím zabývat.

V první řadě proto, že nechcete-li, aby se vaše data dostala do cizích rukou, měli byste vědět, že u vás se dají ukrást mnohem snáze než tam, kam je odesíláte. Pokud budete mít EET na mobilu, který běžně používáte, třeba i k procházení internetu, není zase tak řídkým jevem, že chytíte nějaký virus a o své údaje přijdete. Nežvaný návštěvník vám také může mobil zablokovat a i v tom případě se můžete s daty rozloučit.

EET ovšem nejsou jen údaje o tržbách. Součástí je například certifikát, který jste podle zákona o EET povinni chránit před zneužitím. Tedy zabránit, aby se nedostal do rukou nikomu nepovolanému. Když vám mobil ukradnou nebo z něj nějaký hacker odcizí data, může nastat problém zakončený pokutou.

Horší je, že se do systému EET také vkládají takzvané „osobní údaje“. Jejich vymezení je velmi široké, jde prakticky o všechny informace, které mohou blíže identifikovat nějakou osobu. A ačkoliv je to poněkud absurdní, platí to i o údajích o vás. Tedy i o těch údajích, které tisknete na účtenky. Ve spojení s certifikátem a dalšími daty ovšem mohou být nebezpečné.

Do některých systémů se také vkládají údaje o zaměstnancích, kteří ho používají. Ale i o dodavatelích a zákaznících. Pokud jde o společnosti, nevádí to příliš, ale u jednotlivých lidí a podnikatelů – fyzických osob, už jde o problém.

Nezapomeňme také na informace o zákaznících z věrnostních systémů.

Na tomto místě bych rád upozornil, že v souvislosti se začátkem první vlny EET byly zpřísněny požadavky na ochranu osobních údajů a zvýšeny pokuty. Za neoprávněné nakládání s osobními údaji, což je i případ, kdy je dostatečně nechráníte před odcizením a zneužitím, hrozí dokonce i trestní stíhání.

Vůbec nejhorší jsou ale nezabezpečené čtečky pro platbu kartou. Pokud používáte ty bankovní, nic se neděje, protože jsou šifrované a data se u vás neukládají. Většina čteček připojených na zařízení EET ale takové šifrování nemá a data procházejí přes počítač nebo tablet, na kterém je EET software nainstalovaný. Při této informaci by se vám měly začít ježít vlasy hrůzou na hlavě, protože si jistě dokážete představit, co se stane, když vám hackeři ukradnou tyto informace o kartách a jejich majitelích a následně pak vyberou vašim zákazníkům účty.

Že je to málo pravděpodobné? Při posledním mohutném útoku na servery v USA byly k tomu účelu využity i domácí spotřebiče připojené na internet, které hackeři ovládli. Proč by se neměli dostat do vašeho tabletu, mobilu nebo počítače, zvláště když vědí, že v něm najdou zajímavou kořist?

Řešením samozřejmě není odmítat platby kartou. To by se asi vašim zákazníkům nelíbilo. Je potřeba mít data zabezpečená.

Podstatná je otázka, kdo tedy za ta všechna data a jejich bezpečnost ručí. Co když vám ukradnou certifikát nebo nedej bože informace z platebních karet? Nebo dostanete pokutu od Úřadu pro ochranu osobních údajů, protože nemáte data správně zabezpečená?

Odpověď se nachází v kupní smlouvě. Pokud jste dodavateli podepsali, že on za nic neručí a všechno je jen na vás, pak máte smůlu. A to platí i pro bezplatný software. Při jeho stažení nebo instalaci musíte souhlasit s licenčními podmínkami, které obvykle nikdo nečte. Jenže právě v těchto podmínkách je pravděpodobně uvedeno, že dodavatel

se zříká jakékoliv odpovědnosti. Jak také ne, když jste program získali zdarma.

Žádný dodavatel samozřejmě nebude ručit za to, co se stane, když vám někdo ukradne mobil či tablet, na kterém EET běží, nebo když se vám do něj vloupají hackeři. Nejlepším způsobem, jak data zabezpečit, je tedy ukládat je přímo do cloudu. Tím pádem na tabletu či pokladně nic důležitého nezůstává a není tedy co ukrást. Proto doporučuji vyhýbat se laciným řešením, která data ponechávají přímo na mobilu nebo tabletu.

Dobrá rada: Ptejte se dodavatelů zařízení pro EET, jestli mají certifikaci podle norem ISO/IEC 27001 a ISO/IEC 27018 (požadavky na bezpečnost informací) a jestli vám takový certifikát dají ke koupenému systému.

Ale to není všechno. Větší nebezpečí se skrývá v těch ustanoveních smlouvy, která se často píše malými písmeny. Přečtěte si dobře, za co dodavatel systému pro EET ručí a za co ne.

Za třetí dejte přednost cloudu, zvláště když pracujete s tak citlivými daty, jako jsou údaje o majitelích platebních karet. Ale i v ostatních případech se to kvůli bezpečnosti vyplatí.

Odešle to správně?

Objevily se už také obavy, že systém pro EET může odeslat jiné informace, než jsou uloženy v něm. Majitel hospody si například stěžoval, že na finanční úřad se nahlásily větší tržby, než měl ve skutečnosti. Jiný podnikatel se zase na Facebooku ptá: „O2 eKasa - Reporty tržeb - funguje to někomu z Vás v pořádku? My tam nic nemáme, ač od čtvrtka účtenky tiskneme.“

Jakou tedy máte kontrolu nad tím, co se skutečně odešle? Opět to záleží na systému pro EET, který si zvolíte. U bezplatných nebo laciných řešení nemůžete očekávat, že vám něco takového poskytnou. Jak už jsem se zmínil, řadu těchto programů vytvářeli narychlo amatéři a ti nemuseli mít vědomosti o tom, co uživatelé potřebují. Nebo to možná nedokázali vytvořit. Výsledkem je, že se mažou nebo neukládají data (třeba proto, že paměť vašeho mobilu či tabletu je plná) a nemáte ani informace, co vlastně odešlo a co ne. Někteří podnikatelé jen z účtenek zjišťují, jestli byly odeslány (obsahují kód BKP místo FIK). To určitě není optimální situace.

Další otázkou je převedení tržeb do účetnictví. Co vlastně vykážete v účetnictví, jestliže jsou reporty prázdné, jak se to přihodilo zmíněnému podnikateli? Pokud tam budete mít jiná čísla, finanční úřad si vás samozřejmě zkontroluje. Jedinou možností je pořádat Finanční správu a ta data, která jste odeslali. Ovšem i tím na sebe upozorníte, protože je zřejmé, že data neukládáte a nemáte je k dispozici jako zálohu.

Co s tím? Opět se i v praxi potvrzuje, že prostředky vydané za kvalitní systém pro EET nejsou vyhozenými penězi. Přinesou vám méně starostí a možná vás i ušetří nějaké pokuty nebo sankce ze strany finančního úřadu.

Lepší systémy obsahují funkce, které vám dávají možnost mít neustálý přehled o tržbách. To je důležité nejen kvůli tomu, abyste měli v pořádku účetnictví, ale také pro řízení prodeje, jak si o tom za chvíli povíme. Jde tedy o přehledy položek (úctenek) které byly odeslány, nebo které se z nějakého důvodu neodeslaly.

Dobrý software nabízí možnost udělat denní uzávěrku a ta se nedá dokončit, dokud nejsou všechny účtenky odeslány. Máte samozřejmě k dispozici nejen jejich jednoduchý přehled, ale také sestavy k vytištění nebo exportování do účetnictví.

A podívejme se ještě na jeden důvod, proč ukládat data do cloudu. Představte si jednoduchou situaci, kdy zákazník bude za dva týdny vaše zboží reklamovat a vy mu vrátíte peníze. Potřebujete udělat storno jeho dokladu, který jste před těmi čtrnácti dny vystavili. Pokud data přesunujete někam na svůj počítač, nebude to příliš pohodlné ani rychlé. A přitom zákazník má právo i v tomto případě dostat účtenku ihned.

Některá laciná zařízení vám zřejmě ani zpětné načtení dat neumožní, takže se s tím budete potýkat pěkně ručně.

Dobrá rada: Při výběru vhodného systému se zajímejte, jaký přehled o činnosti poskytují. Zvolte raději ty, které vám dávají lepší přehledy a zejména u nich nehrozí, že se vaše data ztratí.

Budete platit pokuty kvůli zaměstnancům?

Kdo prodává sám a nemá žádné zaměstnance, může si alespoň říci, že ručí sám za sebe, a když udělá nějakou chybu, je si za to samozřejmě zodpovědný. „Jenže co když chybu udělá zaměstnanec nebo dokonce schválně nebude dávat účtenky, aby mě poškodil?“ ptají se někteří podnikatelé. Co se s tím tedy dá dělat?

Ačkoliv to řada podnikatelů nerada slyší, dá se říci, že zaměstnavatel má takové zaměstnance, jaké si zaslouží. Nepřijímá je snad sám? Proč tedy zaměstnává lidi, o kterých ví, že se mu budou snažit škodit a mstít se? Proč považuje takový vztah za správný či nutný? Ne že by se dnes dalo nějak moc vybírat, ale vždy to závisí na přístupu podnikatele, jeho způsobu jednání s pracovníky a na způsobu, jakým je hodnotí. To by však bylo na dlouhé povídání o motivaci, což už s EET moc nespojuje.

Druhým důležitým faktorem je zaučení. Už jsem uvedl, že někteří podnikatelé tráví hodiny přemýšlením, jak něco obejít nebo se „pomstít Babišovi“, další čas tráví nadáváním na sociálních sítích. A na zaučení prodavačky jim pak zbyde deset minut. Přitom tady je základ všeho. Jestliže věnujete učení, jak se zařízením zacházet, dostatečný čas a další čas strávíte nácvikem a počáteční kontrolou prodavačů, pak přinejmenším podstatně snížíte riziko chyb.

Rozhodně není na místě bědovat, že vaše padesátiletá prodavačka se to nemůže naučit. Může. Záleží jen na tom, jak se jí budete věnovat a co pro to uděláte. Jestli ji pošlete ke kase, „ať si to nějak zkusí“, že na ni nemáte čas, pak bude mít asi opravdu potíže s tím, aby účtování zvládla. Když se jí budete dostatečnou dobu věnovat, zvládne to možná s obtížemi, ale zvládne.

Jestliže provedete pořádné zaučení a vyzkoušíte si, jak vaši zaměstnanci práci se systémem EET zvládají, pak není problém jim dát

podepsat prohlášení, že byli řádně vyškoleni a zvládají to. Samozřejmě můžete přidat nějaký manuál, který budou mít zpočátku vedle kasy či tabletu a do kterého nahlédnou, když si nebudou moci vzpomenout.

Pokud jde o úmyslné porušení předpisů, i v tomto případě může potvrzení, že prodavač byl vyškolen, všemu rozumí a je si vědom, jaké sankce jsou za porušení zákona, podstatně omezit nějaké snahy přivodit svému zaměstnavateli pokutu.

A navíc je z dosavadních postojů Finanční správy zřejmé, že určitě nebude za jednu nevydanou nebo nesprávně odeslanou účtenku dávat sankce ve výši půl milionu korun. Taková pochybení se budou posuzovat individuálně a opět jste ve výhodě, když můžete předložit potvrzení o proškolení zaměstnanců. Na to, abyste dostali nejvyšší pokutu, byste museli soustavněji EET šidit, nevydávat hromadně účtenky, nebo třeba nabádat zaměstnance, aby to dělali oni.

Dobrá rada: Věnujte proškolení zaměstnanců tolik času, kolik je potřeba, aby to opravdu bezchybně zvládli. Připravte jim jednoduchý manuál pro případ, že by zapomněli. Při náběhu na ně dohlédněte a pomáhejte jim. Především si pak od všech nechte podepsat, že jste je řádně proškolili, informovali je o jejich povinnostech a poučili je o hrozících sankcích.

Vybavení jen pro EET?

Zdá se, že zavedení EET je pro část podnikatelů určitým mezníkem. Někteří například už delší dobu váhali, nemají-li skončit, a rozhodli se právě kvůli EET. Jiní zase plánovali, že si pořídí pokladnu nebo lepší systém, a teď pro to mají vhodnou záminku. Pravdou ovšem je, že většina se na to dívá jen z pohledu momentální potřeby: Musí být EET, tedy to vyřeším nějakou bezplatnou „kalkulačkou“.

Určitě i to bude pokrok pro obchodníky, kteří si doteď zapisovali tržby tužkou do sešitu. Ale stačí to? Takový přístup totiž často naznačuje, že podnikatel si neví rady, jak získat více zákazníků a zvýšit tržby, aby si mohl pořídít něco lepšího. K tomu ovšem potřebuje – kromě jiného – i informace

Máte tedy dvě možnosti. Buď jednoduše a bez velkých vydání splnit povinnosti vyplývající z EET, nebo této povinnosti využít tak, abyste vydělávali více.

Často se mluví o používání přehledů a dat, ale menší obchodníci si myslí, že se to týká jen velké konkurence. Přitom často ani nemají přehled, ve které dny a hodiny chodí více nebo méně zákazníků, kdy více nebo méně utrácí. Výsledkem takové „slepoty“ je pak mávnutí ruky a informace, že „lidi stejně nemají peníze“. Mají, ale obchodník, protože nemá žádný přehled, není schopen je od nich získat.

Většinou také nemá tušení, kteří prodavači jsou šikovnější a dokáží prodat více, než jejich kolegové či kolegyně. Přitom ti ostatní by se od nich mohli třeba učit a brát si je za příklad. Na to je ovšem zase zapotřebí nějaký přehled.

Akce typu „happy hour“ je také třeba naplánovat na čas, kdy je zákazníků málo, a k tomu potřebujete informace. Naopak, nemusíte je

vyhlašovat v době, kdy máte plnou prodejnu, protože tak na nich zbytečně tratíte.

Nebo byste chtěli odměnit své nejlepší zákazníky a dát jim nějakou slevu. Jenže kdo to je? Někteří nakupují často, ale za menší částky, jiní naopak jen občas, zato utratí hodně. Z toho, že je občas vidíte před pultem, toho moc nepoznáte. Pokud máte ovšem dejme tomu měsíční žebříček zákazníků podle výše útraty, je to jiná.

Nejlepší na tom je, že vás to nestojí žádnou práci navíc. Vy si jen vymyslíte, jak na přehledy zareagujete, ale zařízení je vytváří samo. A to souběžně s tím, že plní povinnosti vyplývající z EET. Je to tedy jakýsi bonus navíc. Ale samozřejmě ne u všech. „Kalkulačky“ vám nic takového neposkytnou. Jiná zařízení ale nabídnou například přehled prodejů za den, za hodinu, za týden, podle sazeb DPH, podle prodavačů, na zákazníka atd. Ukáží vám nejprodávanější zboží a zboží, které nikdo nekupuje.

Platí tedy, že kdo nemá informace, nemůže své podnikání řídit. Představte si jen, co by nastalo, kdyby vám v autě zhasla palubní deska a všechny ukazatele by přestaly fungovat. Museli byste zastavit, protože takto se nedá jet dál. Podobné je to i v podnikání, až na to, že nejednoho podnikatele nedostatek informací neodradí, aby pokračoval v „jízdě“. Nedivme se proto, že takoví lidé tráví čas vyhlížením zákazníků a stěžují si, že nejdou.

Dobrá rada: Když už si musíte systém pro EET pořídit, zajímejte se o takový, který vám současně přinese informace užitečné pro vaše podnikání.

Jak drahé je zadarmo?

Zrak nejednoho podnikatele spočine se zalíbením na nabídce, kde je prezentována aplikace pro EET zdarma. Když už to musí být, proč neušetřit? Jenže skutečnost je taková, že ani v podnikání a ekonomice ještě nikdo nevymyslel perpetuum mobile. Jestliže je něco laciné a bezplatné, pak tomu zřejmě oproti dražším verzím něco chybí. Mercedes za cenu Dacie zkrátka nekoupíte.

Pojďme se nejdříve podívat, jaké možnosti, co se týče cen, u zařízení pro EET máme. Dodavatelé poskytují různé kombinace, takže není snadné si vybírat. Zvláště když netušíte, co je pod povrchem a jaká rizika tam na vás číhají. Jak se tedy systémy pro EET nabízejí:

- bezplatný software, který si nainstalujete na své zařízení (mobil, tablet), bez paušálu
- bezplatný software, který si nainstalujete na své zařízení (mobil, tablet), s paušálem
- placený software se zařízením (tablet, pokladna, tiskárna), bez paušálu
- placený software se zařízením (tablet, pokladna, tiskárna), s paušálem

Mezi nimi existují ještě některé další varianty, ale pro přehled si vystačíme s těmito základními.

Bezplatný software bez zařízení a paušálu

Na první pohled sice vypadá lákavě, protože software si jednoduše nainstalujete na svůj mobil a nic tedy neplatíte. Jenže je tu řada úskalí. Většinou se jedná o takzvané „kalkulačky“ a z těch, jak už jsme si řekli,

moc funkcí nedostanete. Tiskárnu si stejně až na výjimky pořídit musíte.

Největší problém je ale s daty. Už víme, že je zapotřebí je zabezpečit a naprostá většina těchto programů s ničím takovým nepočítá. I o zálohování se musíte postarat sami.

Úskalím je také používání běžného mobilu. Ve většině systémů má příchozí hovor přednost, takže co se asi stane, když budete mít rozpracovanou účtenku a zavolá vám babička? A už jsem také upozornil na možnost, že se do vašeho mobilu nabourají hackeři nebo viry, případně vám ho někdo ukradne, a jste bez dat i softwaru.

U jistého bezplatného řešení zase první uživatelé s překvapením zjistili, že účtenka nebyla odeslána. Prý to v této free verzi nejde a uživatel musí přejít do seznamu účtenek a tam ji teprve odeslat na Finanční správu. Jenže když nebude chtít pořádku v aplikaci přecházet sem a tam a odešle desítku účtenek najednou, vyslouží si tím pozornost a kontrolu. Jak mi vysvětlil jeden prodejce této firmy, verze zdarma je jen taková ukázková. Bohužel to ale lidem, kteří si ji s důvěrou stáhli z internetu, nikdo nevysvětlil.

Bezplatné programy mají ještě jedno riziko. Záleží jen na libovůli jejich autorů, jestli je budou aktualizovat, případně na nich opraví chyby. Takže se může snadno stát, že po aktualizaci mobilu nebo pořízení nového nebudou fungovat. Nebo že se jednoho dne zaseknou a bude jen na vás, jak si s tím poradíte.

Někteří dodavatelé sice nabízejí ukládání dat na cloudu, ale bez paušálu. Ne, není to perpetuum mobile, ale jednoduše doufají, že ho budou z něčeho dotovat. Třeba z prodeje zařízení, která už zdarma nejsou. Jak to může dopadnout, už jsme si řekli. Většinou se totiž jedná o začínající podnikatele a vůbec nemáte jistotu, jestli si tento plán dobře spočítali. Podle informací, které poskytují, to spíš vypadá, že ne.

Bezplatný software bez zařízení (nebo i se zařízením) a s paušálem

Řešení s paušálem už vypadá důvěryhodněji, vždy je ale potřeba se zajímat, co za něj dostanete. Jak už jsem upozornil, měla by to být technická podpora a ukládání dat na cloudu. V obou případech může jít ovšem o velmi rozdílné pohledy. Ve smlouvě by tedy mělo být uvedeno, co konkrétně to znamená. Jestli technická podpora funguje sedm dní v týdnu a dvacet čtyři hodin, nebo do té doby, než jdou pracovníci na oběd či domů. A je-li cloud profesionální, zabezpečený a zálohovaný server, nebo ho má dodavatel v kanceláři na počítači.

Někteří dodavatelé zase na začátku internetové stránky tvrdí, že vše získáte zdarma, ale na jejím konci vám to pak spočítají. Jako jeden z příkladů si můžeme uvést eKasu od O2. Nadpis stránky sice říká "Snad nebudete platit za to, že podnikáte", ale zanedlouho se bohužel dozvíte, že přece jen budete. Hned na dalším řádku totiž čtete, že systém je "Zdarma díky platbě kartou" (takže už nám přibývají podmínky), ale ani to není tak docela pravda.

Systém je vázán na akceptaci platebních karet (o procentech za transakci ani zmínka) a zadarmo je v případě, že přes platební terminál proteče více jak 100.000 Kč měsíčně. Pokud je to polovina, už zaplatíte poplatek 499 Kč.

Ale ani zařízení (pokladna, terminál, tiskárna) není zadarmo. Stojí totiž 4.999 Kč bez DPH. Dodavatel operuje s tím, že pět tisíc si budete moci posléze odečíst z daní, takže je to vlastně zdarma. Jako maloobchodník si ho ovšem budete muset pořídit už koncem tohoto nebo začátkem příštího roku, ale sleva se zaúčtuje až v daňovém přiznání za rok 2017, jak to říká finanční správa:

"Jednorázovou slevu ve výši 5000 Kč, nejvýše však do částky kladného rozdílu mezi 15 % dílčího základu daně ze samostatné činnosti a základní slevy na poplatníka, budou moci uplatnit všichni poplatníci

daně z příjmů fyzických osob, kteří v daném zdaňovacím období poprvé zaevidovali tržbu, kterou měli podle zákona o evidenci tržeb povinnost evidovat."

Týká se tedy jen živnostníků, nikoliv firem, a peníze dostanete (či spíše nezaplatíte na dani) až za více jak rok. Inu, když někdo říká, že to máte zadarmo, neznamená to, že nebudete platit. A to ještě neplátcí daně dostanou nazpět jen část vynaložené částky (zaplatí navíc přes 1.000 Kč).

Placený software se zařízením, bez paušálu

V tomto případě je zapotřebí rozlišit, jestli jsou data ukládána na zařízení, nebo na cloudu. V prvním případě platí to, co jsme si už řekli: jedná se o značné riziko z pohledu zabezpečení a uchování dat. Když už za systém zaplatíte, měli byste za to mít odpovídající hodnotu.

Pokud je používán cloud, mohu vám doporučit to samé, co jsem uvedl v předchozí variantě. Ptejte se, z čeho dodavatel ten cloud zaplatí. Buď ho má na svém počítači, což je ještě horší riziko, než ukládání dat na vašem zařízení, nebo věří, že ho ufinancuje z prodeje zařízení, ale ten už po druhé vlně nebude moc velký.

Placený software se zařízením a s paušálem

Z toho, co jsem uvedl, jednoznačně vyplývá, že jde o nejlepší řešení. Mnoha podnikatelům se samozřejmě nebude líbit, protože se také jedná o řešení nejdražší. Ale měli byste si uvědomit, že za nízkou cenu se vždy něčím platí. Více práce není ještě tím nejhorším. Nejdůležitější je bezpečnost dat a provozu zařízení. Pokud nad tím mávnete rukou, může vás to přijít mnohem draž, než zakoupení luxusního systému EET.

Pořád jsme si totiž ještě nezvykli na skutečnost, že autor bezplatného software není povinen ho udělat správně a tak, aby spolehlivě fungoval. Když si to dá do podmínek (a to si samozřejmě dá), neručí absolutně za nic. Google Play, ze kterého si takový program stáhnete, také za nic neručí. Už se tam objevily i zavírované aplikace.

U dodavatele, který vám prodá kompletní sestavu softwaru a hardwaru, máte alespoň určitý předpoklad, že to bude fungovat. I když, jak jsme se už v první vlně přesvědčili, také ne vždy. I tady tedy platí, že důležité je, k čemu se dodavatel zaváže a za co podle smlouvy ručí.

Dobrá rada: Prostudujte si všechny funkce, které dodavatelé u svých aplikací nabízejí. A nespolehejte se jen na informace na internetu. Často jsou totiž zavádějící a údaje o tom, že nakonec budete platit něco navíc, šikovně schovávají. Dalším negativem takových řešení je, že jejich dodavatelé se zříkají veškeré zodpovědnosti, a když nebudou fungovat (třeba i proto, že dodavatel s podnikáním skončí), máte jednoduše smůlu.

Je nejdůležitější ušetřit?

Za těch více jak patnáct let, co radím menším a středním podnikatelům a píši pro ně knížky, jsem vždycky zdůrazňoval: „Myslete v první řadě na to, jak vydělat, ne jak ušetřit“. Plýtvání je samozřejmě špatné, ale když se soustředíte jen na úspory, o něco málo snížíte náklady, tržby vám však buď nevzrostou, nebo se také sníží.

Začínat skromně může být užitečné, pokud to ovšem není na překážku vašemu dalšímu rozvoji. Pustit se do mezinárodní přepravy s nůsí na zádech a s představou, že si tak vyděláte na kamion, asi není zrovna moudré. Ale nemálo podnikatelů něco podobného dělá v malém. „Já toho moc nepotřebuji, mně to stačí,“ říkají. Není jistě náhodou, že ti samí lidé pak bědují, jak je taková opatření jako EET finančně zlikvidují, protože nemají ani korunu nazbyt.

V mé knize Intuitivní marketing najdete jednu poučku, která by se mohla v tomto případě hodit: „Když vám teče voda do bot, přemýšlejte, jak ji využít“. Jinak řečeno, pokud si už musíte pořídit zařízení pro EET, přemýšlejte, jak s jeho pomocí zvednout tržby a vydělat si tak na zvýšené náklady.

O jednom způsobu už jsem se zmínil. Jde o využívání informací o prodeji a o zákaznících k aktivnímu prodeji. Další možností, kterou někteří dodavatelé nabízejí (zatím spíš výhledově) je prodej takzvaného e-zboží.

Co si pod tímto termínem představit? Patří do něj například dobíjení kreditů mobilních telefonů, vstupenky, sázky a podobně. Tyto služby neslouží jen k samotnému výdělku za jejich prodej, ale přilákají zákazníky do prodejny, kde na ně opět můžete aktivně působit. Jistě jste si všimli, jak například řetězce v poslední době takové možnosti rozšiřují.

Jestliže už tedy máte potřebu mít data v bezpečí a získat třeba i přehledy o svém prodeji, proč nevyužít nabídky a nepřidat si k tomu i možnost dalšího výtěžku? I kdyby vám jen pokryl měsíční platby za internetové připojení, má to smysl. Ale samozřejmě platí, že šikovný obchodník dokáže situace využít. Nikde přece není řečeno, že zákazník, který si jen přišel dobít mobil, nemůže odejít s novou televizí. To je samozřejmě trochu nadsázka, ale podnikatelé, kteří o aktivním prodeji něco vědí, dokáží takové příležitosti využívat. Stejně je to i člověkem, kterému vyplatíte jeho výhru z loterie. Proč by část z ní nemohl ze samé radosti utratit u vás?

Dobrá rada: Zajímejte se, kteří dodavatelé nabízejí, třeba i jen výhledově, možnost prodeje e-zboží. I kdyby ho nespustili hned, vaše zařízení na to bude připraveno. Využijte tedy za své peníze všech možností, které jsou.

Co s tím má společného věrnost zákazníků?

Jak už jsme si řekli, někteří podnikatelé mají v souvislosti s EET (a možná vůbec) ke svým zákazníkům podezíravý a negativní vztah. Každý rozumný člověk ovšem ví, že s tím daleko nedojde. Zákazník není pánem proto, že to kdysi řekl Tomáš Baťa, ale protože je to on, kdo nám dává peníze a kdo může kdykoliv jít nakupovat jinam. Při dnešní konkurenci vždy najde prodejnu nebo restauraci, kde si ho budou vážit.

Jiní podnikatelé jsou zase přesvědčení, že spokojenost zákazníků závisí na nízkých cenách. „V hospodách šidíme DPH, „ napsal na Facebooku jeden majitel baru, „ale děláme to pro zákazníky.“ Přesnější by bylo napsat „děláme to pro sebe, abychom měli zákazníky“, ale především je mylná představa, že jediné, co hosty či nakupující zajímá, jsou nízké ceny. To by všichni nakupovali v diskontu a stravovali se v bufetech. Sami víme, že to tak není.

Protože se zabýváme především EET, nebudu zabíhat do podrobností. Na mém webu www.intuitivimarketing.cz najdete k tomuto tématu řadu návodů a článků, které ukazují, že můžete být úspěšní i při vyšších cenách.

Jednou z cest, a to tou nejdůležitější, je posílení věrnosti zákazníků. Různé kartičky, na které se dávají razítka, už dnes nahrazují věrnostní karty. A je o ně zájem. Například v řetězci Tesco nakupuje přes věrnostní klub většina zákazníků a prochází přes něj tři čtvrtiny obratu. Podobné věrnostní kluby dnes ale mohou mít i menší podnikatelé. Proto je také důležité zajímat se, jestli se to nedá všechno spojit do jednoho: Načtete zákaznickou věrnostní kartu a útratu a máte účtenku pro EET i nákupní body pro zákazníka.

Dobrá rada: Zajímejte se při výběru, jestli se systém pro EET dá propojit s věrnostním systémem.

Jak si tedy správně vybrat?

Pokud jste si přečetli všechny argumenty, pak jistě chápete, že bezplatné či laciné systémy nedoporučuji ne proto, abyste jako u „šmejdu“ koupili předražené krámy se zbytečnými funkcemi, ale protože je vždy něco za něco. Nedávno například v Indii představili nejlevnější auto. Stojí méně než padesát tisíc, má spotřebu 2,8 l na 100 km, ale jezdí jen sedmdesátkou a příliš bezpečnosti od něj nemůžete očekávat. Při crash testu dostalo jednu hvězdičku z možných pěti.

A tak je to i se systémy pro EET, které se u nás nabízejí. Některé jsou úžasně laciné a věřím, že i ty si najdou své zákazníky. Ale pokud jde o funkce a bezpečnost, nečekejte od nich žádné zázraky, ba ani i jen standardní podmínky ne. Zvláště když v kupní nebo licenční smlouvě odsouhlasíte, že veškerou odpovědnost berete na sebe. V situaci, kdy hrozí i půlmilionové pokuty (a v případě zanedbání ochrany osobních údajů může jít až o několik milionů a náhradu škody), je jistě lepší zvolit si dodavatele, který vám umožní v noci klidně a bez starostí spát.

Chcete-li se vyhnout problémům, obraťte se na nás. Představíme vám takové řešení, které odpovídá všem požadavkům na funkce a bezpečnost a které navíc přebírá veškerou zodpovědnost.

[Kontaktujte nás](#)