



OKÉNKO DO APATYKY

APATYKA SERVIS, S.R.O. K PÉROVNĚ 945/7, 102 00 PRAHA 10, TEL.: +420 296 808 300, WWW.APATYKASERVIS.CZ, OBCHOD@APATYKASERVIS.CZ

TAK NÁM ZABILI FERDINANDA

Tak nám začala platit protipadělková směrnice ... a nic moc se tak nestalo. Nezačala světová válka, netvoří se nekonečné fronty před lékárnami a nikde se ani neobjevila informace, kolik lékáren kvůli tomuto nařízení EU své provozovny zavřelo. Ano, ne vše fungovalo jak mělo a jak si tvůrci zřejmě představovali. Přesně jak říká Goethův Mefistofeles – šedá je teorie a barevný strom života.

Jednou z dětských nemocí zaváděného systému jsou nenahrané kódy krabiček na serveru, případně kódy obsahující neúplné či nesprávné údaje. Pro posledního v řadě, vydávající lékárně, znamená nenalezení kódu na serveru samozřejmě problém. A první, koho zkritizuje a označí za viníka, je její dodavatel lékárenského systému, protože ten vlastně znemožňuje výdej. Hnáť ho k odpovědnosti je jednodušší než studovat příčiny jednotlivých alertů.

Za správné nahrání kódů do systému ověřování léčiv mají odpovídat výrobci. Ostatně oni to jsou, kteří celý systém financují a na potírání padělků v lékárnách mají největší ekonomický zájem. Z pohledu lékárně je eliminace padělků léků jen péče o zdraví pacienta, aby nebylo ohroženo neoriginálními přípravky pochybného původu. Pro výrobce léčiv ale představují padělky i ztrátu zisku, a tudíž zhoršení hospodářského výsledku.



Podle sdělení Národní organizace pro ověřování pravosti léčiv (NOOL) bylo jednou z častých příčin nedohledání 2D kódu na jejich serveru i technická nepřipravenost lékáren a špatné nastavení jejich skenerů. Česká abeceda se liší od anglické a s tím je spojené i historicky jiné rozložení kláves oproti americkému standardu. Markantní je to u kláves Y a Z. A jak upozornil NOOL na svém webu: *možnost vzniku chybového hlášení v průběhu skenování zboží z důvodu chybně nastaveného snímače 2D kódů. Častou chybou je záměna písmen Y a Z.*

Nelze všechno svádět na Husa. Faktem je, že jeho zavedení naboděnky krátkého a dlouhého, čárek a háčků nad některými písmeny v češtině, dělá u nás vývojářům problémy už od začátku počítačové éry. Někteří z nich by nejradši Husa za diakritiku dnes znovu upálili.



„Když máte kladivo, všechny problémy se začnou podobat hřebíkům.“

Robert Kagan, politolog a spisovatel

Ale za uplynulých padesát let jsme se snad už mohli naučit s češtinou na počítačích pracovat. Společnost Apatyka servis při pořizování nových čteček své zákaznicky upozorňuje už několik let na nutnost pořídit skenery schopné číst 2D kódy a na jejich správné nastavení. Péče o zákazníka se vyplatila. Pokud lékárně dodávala skener naše společnost včetně nastavení, tak se tato banální chyba, o které píše NOOL jako o velmi časté, u našich zákazníků nevyskytovala.

APATYKA SERVIS
Pharmacy Software
a PHOENIX company

Vaše lékárna Naše starost

**Protipadělková směrnice?
S námi bez problému.**

Úspěšně jsme realizovali projekty v různých velkých lékárnách.

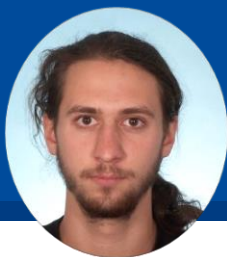
Blíže informace u Vašeho systémového poradce.

APATYKA SERVIS, s.r.o. | K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10 | tel.: +420 296 808 300 | www.apatykaservis.cz | obchod@apatykaservis.cz
Služební centra: Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Turnov, Otrokovice

Spuštění protipadělkové směrnice mělo své dětské neduhy. Nemáme možnost srovnávat s jinou obdobnou celoevropskou akcí, která by se dotýkala tolika subjektů. Zatím ještě podstatná část balení léčiv ani neobsahuje potřebný 2D kód, který by se ověřoval. Problémy, které se zatím objevily, nepochybně organizátoři celé akce a správci serverů odstraní dříve, než pomine přechodné pětileté období. Po technické stránce bude systém fungovat určitě bezchybně. Je ještě příliš brzy hodnotit, zda se někdy náklady do něj vložené vrátí a zda bude efektivní.

V pondělí 18. února přinesla Česká televize reportáž z lékárny, kde právě na systému Mediox ukázala fungování FMD v praxi. Laická veřejnost tak už bere implementaci této směrnice EU jako hotovou věc a splněný bod, ke kterému není potřebné se vracet a výrazně měnit pravidla. Tohle téma mizí z obrazovek i z titulních stránek novin.

V odborných kruzích se bude ale dál diskutovat. První zkušenosti s FMD budou prezentovány měsíc po jejím spuštění na Odborné konferenci společnosti Angis v Praze. Další kulatý stůl, kde se bude toto téma probírat, proběhne na desátém kongresu Pharma Profit. Více informací obou akcí a naší účasti najdete na čtvrté straně *Okénka do Apatyky*.



Jiří Milata

Jiří Milata nastoupil v listopadu 2018 ve společnosti Apatyka servis na pozici pracovníka horké linky.

Jirka je sice rodilý Pražák, ale celý svůj dosavadní život prožil na malebném břehu Berounky v městečku Černošice. Právě okolní romantická příroda na hranici chráněné krajinné oblasti Český kras při staré cestě na Karlštejn stála u zrodu jeho lásky k přírodě. Přitom Praha je se svými širokými kulturními i vzdělávacími možnostmi vzdálena jen co by kamenem dohodil.

Koncentraci škol Jirka využil a studoval hned na několika z nich. Na rozdíl od většiny svých stávajících kolegů se věnoval netechnickým oborům. Na Filozofické fakultě Karlovy univerzity se věnoval českému jazyku a literatuře a na Husitské teologické fakultě pak studoval obor sociální a charitativní práce. Na těchto studiích sice Jirka moc nerozvíjel svoji počítačovou gramotnost získanou na gymnáziu, přesto se zde hodně naučil především v oblasti empatie a trpělivosti (nejen) při jednání s lidmi.

Po studiích vyzkoušel řadu různých profesí, protože život sám je vlastně nejlepší škola. Čerstvě po škole nastoupil jako pečovatel do Alzheimer centra. Pak pracoval v knihkupectví, ale také se staral o trávník na golfovém hřišti. Vyzkoušel si práci úředníka na městském úřadě na odboru dopravy i chovatele v mini zoo. Všechny tyto pracovní pozice měly jedno společné – vyžadovaly umění jednat s lidmi a schopnost vcítit se do jejich pocitů a potřeb.



A zrovna takové lidi hledala v loňském roce společnost Apatyka servis na nově vytvořené pozice pracovníků horké linky v servisním oddělení. Jedná se o kolegy schopné poskytovat podporu našim zákazníkům – uživatelům lékárenského systému Mediox. Jejich pracovní naplní je kromě pomoci po telefonu i školení jak nových, tak stávajících zákazníků. Tuto práci dosud zajišťovali systémoví poradci, kteří se pravidelně po jednom dnu střídali ve službách na telefonu.

S neustále rostoucím počtem lékáren používajících systém Mediox v posledních letech se ale tato praxe stávala neudržitelnou, a proto jsme přistoupili ke změně a vytvořili nové pozice pracovníků horké linky. Systémoví poradci se tak mohou nerušeně věnovat výhradně lékárnám, které mají přiděleny a za jejichž spokojenost osobně zodpovídají.

„S dospělostí zjistíte, že máte dvě ruce. Jednu, abyste pomáhali sobě, druhou abyste pomohli světu.“

Audrey Hepburn, britská herečka

Funkce pracovníka horké linky tak v sobě spojuje komunikaci s lidmi s prací v oblasti výpočetní techniky, která Jirku vždy lákala. A tak pozvánka k přijímacímu pohovoru od společnosti Apatyka servis na podzim 2018 byla pro něho výzvou.



Jirka se aktivně zajímá o historii a působil ve skupině historického šermu Alotrium, která už šestnáct let pořádá Dobřichovická Alotria, účastní se Audience u císaře Karla I. v Brandýse nad Labem, průvodu Karla IV. s korunovačními klenoty na hrad Karlštejn a řady dalších veřejných vystoupení.

Kromě dějin a soubojů chladnými zbraněmi baví Jirku příroda a uklidňující práce na zahradě, kterou měl možnost vyzkoušet si i jako profesionál. K dalším jeho zálibám patří výlety do blízkého i vzdálenějšího okolí, ať už pěšky nebo na kole. A nezapomíná ani na lyže nebo na horskou turistiku v létě i v zimě. Rád čte a zkouší i psát.



Z jeho koníčků vychází i jeho přání – ještě v životě něco procestovat a někam se podívat, A také napsat dobrou, ale opravdu dobrou knihu. K zatím nesplněným životním přáním patří i sen vlastnit velký soběstačný statek se spoustou zvířat. Nebo alespoň jedno psí sprežení.



Jirka má čtyřletého neposedného syna Mariana. Dosud se mu nepodařilo pořídít jedinou fotografii, kde by synátor nebyl v pohybu, a tudíž rozmazaný 😊 Péče o něj je vlastně

v současnosti jeho největším koníčkem, který zabírá velkou část volného času.

Po profesní stránce je jeho cílem „dobře rozumět výpočetní technice“. Což je ovšem sisyfovská práce; protože poznatky v oblasti informačních technologií přibývají v současnosti rychleji, než je stačíme vstřebávat. 😊

NABÍDNOUT ZÁKAZNÍKOVI ŠIROKÝ VÝBĚR OTC, NEBO PRODÁVAT JEN PODLE POZITIVNÍHO LISTU?

V první řadě si musíme uvědomit, pro koho lékárnu každý den otevíráme.

Není to výrobce přípravků ani distributor a není to ani sdružení, kterého jsem členem. Proto by šíři sortimentu měla lékárná řídit především podle potřeb svých klientů. Jedná se o základní marketingové pravidlo, které je svou podstatou tak jednoduché, že jej většina expertů opomíjí, nebo dokonce ignoruje.

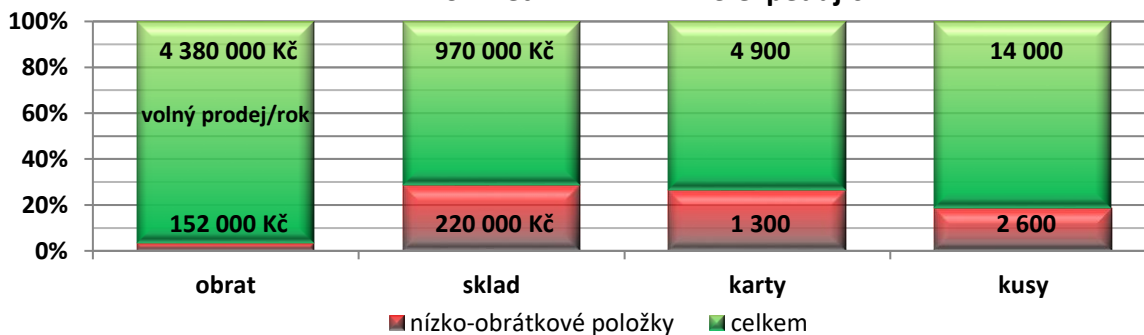
Převrácený marketing

Akční leták – lákadlo pro klienty – i centrálně řízený pronájem polic se může pro lékárnou změnit v past. Způsobuje to převrácený marketing, který tlačí do lékáren mnohdy neprodejné produkty výrobců, kteří si to zaplatí. Většina takových produktů po skončení kampaně skončí ve skladu a jako kostlivci vylézají při inventuře. **Další slabinou** lékáren jsou

transferové objednávky na balík produktů nebo objednávka podle sympatií k reprezentantovi, ne dle skutečných potřeb.

Pro řízení skladu je důležitá analýza prodejů lékárnou. Nepotřebujeme mít na různé obtíže všechno, stačí mít na každou obtíž něco. Jak pestrou nabídku v kategorii můžeme mít? To určuje velikost každé kategorie a její potenciál. Také si musíme určit, jaký produkt je pro mne atraktivní a jakou má v mé lékárně „konkurenci“. Máme zjištěno, že **většina privátních lékáren má na svém skladě kolem 20 % produktů, které tam být nemají.** Zajímavé je, že tato procenta jsou téměř stejná, bavíme-li se o počtu položek (skladových karet) nebo o financích. Pokud se podíváme na lékárnou se skladem v hodnotě 1.000.000 Kč, tak zbytečně vynaložené finanční prostředky představují 200.000 Kč.

konkrétní LÉKÁRNA - 3 expedující



Nízkoobrátkové produkty skladem mít nemusíme. Klient, který je přesvědčen o své potřebě konkrétního produktu, si ho většinou nechá objednat a přijde si pro něj později. Ostatní využijí i tak dost pestrou nabídku. V takovém případě je nezastupitelná role expedienta ve smyslu jeho komunikace s klientem.

Největší zabijáci zisku, kde je třeba skutečně počítat a něco dělat!

- slevové akce – nakoupím-li s 20% slevou a při naskladnění připočítám stejnou přírůžku, můj zisk bude o těchto 20% nižší!
- neuvážené nákupy neprodejných produktů
 - podlehnutí tlaku výrobce na nutnost naskladnění kompletní produktové řady
 - produkty, které mi vytváří další konkurenci
 - produkty, které jsou u mne neprodejné
- neefektivní marketingové peníze za materiály, které např. nepropagují moji lékárnou (tašky, letáky, ...)
- špatné vystavení produktů
 - nejdůležitější je správné místo
 - přiměřená konkurence „totožných“ produktů
 - vystavit lídra – pokud nevystavíme nejprodejnější produkty, snížíme tím výnosnost celé kategorie

Zásadní je začít myslet obchodně, protože od chvíle, kdy klient musel zaplatit v lékárně, je taková lékárná i obchodem.

Ing. Lenka Dohnálková, www.pharman.cz



PHARMACY MANAGEMENT nastavuje individuální Category Management a školí týmy lékáren. Tvoří funkční dispozice a interiéry, vyrábí lékárenský nábytek. Realizuje nové lékárnou i facelifty.

VIDĚT A BÝT VIDĚN

Na stránkách *Okénka do Apatyky* vás pravidelně informujeme o konferencích a dalších akcích z oblasti farmacie, kde můžete potkat naše spolupracovníky.



Osobní účast na lékárenských setkáních bereme jako možnost komunikovat se svými zákazníky z očí do očí. Těšíme se proto na viděnou s našimi zákazníky na některé z následujících jarních akcí:



Od pátku do soboty (**8. – 9. 3.**) proběhne první z konferencí společnosti **Angis**. Společnost plánuje pět konferencí na jaře a dalších šest na podzim v různých městech České i Slovenské republiky.

Ta první, která se uskuteční v hotelu **Olympik v Praze**, se koná přesně měsíc po začátku platnosti protipadělkové směrnice. Jedním z bodů programu je proto i prezentace našeho ředitele IT Mgr. Jana Šípka *Protipadělková směrnice FMD – měsíc po spuštění!*



10. kongres Pharma Profit pořádaný společností ATOZ se uskuteční ve čtvrtek **28. 3.** v **Aquapalace hotel v Čestlicích**. I zde bude na programu kulatý stůl k FMD.

Druhý dubnový víkend se zúčastníme:



Jedná se o dvoudenní akce v hanácké metropoli pořádané společností SOLEN a časopisem Praktické lékárenství, na kterých se pravidelně schází na tři sta lékárníků. Společnost Apatyka servis nechyběla posledních deset let ani na jednom ročníku.

Po úspěšné účasti na X. ročníku Zimní konference v Jihlavě, kde jsme prezentovali propojení systému Mediox s PharmaBoxem jako zatím jediné v praxi ověřené řešení FMD pro nemocniční lékárny, jsme se rozhodli zúčastnit i



IX. Jarní konference nemocničních lékárníků v hotelu Gustav Mahler v Jihlavě ve dnech **30. – 31. 5. 2019**.

Jedná se o tradiční setkání s téměř dvěma sty účastníky. Společnost Apatyka servis, která dodává informační systém do více než poloviny nemocničních lékáren, nemůže na takové akci chybět!

Aktuální informace o akcích, kterých se Apatyka servis účastní, získáte na našich webových stránkách v sekci Aktuálně:

www.apatykaservis.cz/aktualne

Kromě bližších informací jsou zde i odkazy na pořadatele a případně možnost se on line přihlásit. ■

ELEKTRONICKÁ FAKTURACE

V průběhu minulého roku začala společnost Apatyka servis aktivně nabízet všem svým klientům zasílání faktur výhradně elektronicky. Následné oznámení České pošty o zdražování služeb ukázalo, že se jednalo o správné rozhodnutí.

Kromě úspory poštovního umožňuje automatický elektronický systém jednoduší proces předávání dokumentů mezi jednotlivými subjekty i jejich případné dohledávání. A v neposlední řadě je používání elektronických faktur šetrnější k přírodě. Ušetří se jak papír tak i ekologická zátěž při přepravě vytištěných faktur.

Počet zákazníků, kteří ještě elektronickou fakturaci nevyužívají, klesl pod deset procent všech našich uživatelů. Pokud k nim patří i vaše lékárna a chcete propříště využívat výhody elektronické fakturace, zašlete prosím Váš kontaktní e-mail, na který budou faktury zasílány, na e-mail: akvizice@apatykaservis.cz. ■

Děkujeme.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce ledna 2019 se stal

Martin Janeček.

Gratulujeme!

ŠABLONA – ANO ČI NE?

Jsme lidé různí a různě také přistupujeme k řešení všeho nového, s čím jsme se dosud nesetkali. Někdo preferuje metodu „pokus-omyl“, jiný si napřed dvakrát přečte celý manuál a postupuje přesně podle něho. Postupovat podle přesně daného návodu, podle šablony řešení, má tu výhodu, že za stejných podmínek by se všichni měli dobrat úspěšného konce. Na druhou stranu žádný návod nemůže postihnout všechny možnosti, a když budeme otrokem šablony, můžeme se někdy ocitnout i ve slepé uličce.

Věděli jste, že pojem úřední šiml nemá základ v naší představě líných úředníků, kteří táhnou svoji práci pomalým klusem? Schimmel znamená sice v němčině šimla, bělouše, ale také jej lze přeložit jako šablona. A Schimmelreiter pak označuje



pracovníka, který jede, postupuje, podle šablony. Z latinského zpodstatněného jména *simile* (podobný případ, vzorná předloha) pak vnikl německý Schimmel a český šiml.

Práce podle šablony ale popírá používání vlastního mozku a kreativitu. Není divu, že už za starého Rakouska se u nás používal pojem *úřední šiml*. Pracovník, který postupuje výhradně podle šablon, předpisů, direktiv, směrnic. A není podstatné, zda tak činí proto, že to jinak neumí, nebo proto, že jinou možnost od nadřízených nemá.

V každém případě se úřední šiml vžil jako synonymum pro byrokracii, se kterou můžeme nesouhlasit, proti které můžeme protestovat, ale kterou musíme naplnit. A to se týká i některých směrnic EU. Je to velké společenství, které vzniklo mimo jiné i proto, aby sjednotilo legislativu. Předpisů jako GDPR nebo FMD bude jen přibývat a my se s tím musíme naučit žít. ■

POMŮCKY: ESSEN, SADE	SLOVENSKÁ POLITICKÁ STRANA	DOBYTČÍ NÁPOJ S OTRUBAMI	UTRH- NOUTI	POBŘEŽNÍ PLOCHA CHRÁNĚNÁ HRÁZÍ	ŽENA NEVĚŘÍCÍ V BOHA	PŘIVLAST- ŇOVACÍ ZÁJMENO	TŘÍKRÁ- LOVÁ ZKRATKA	LETADLO (ZASTAR.)		ŠVÝCARSKÉ SPRAVNÍ ÚZEMÍ	SLOUČENÍ- NA ARZENU S KOVEM	ZNAČKA MILIAM- PÉRU	ASOCIACE MALÝCH SPORTŮ (ZKRATKA)	4. DÍL TAJENKY	NĚMECKÉ MĚSTO
POUŤOVÁ ATRAKCE									PŘILÉHAVÉ TEPLÉ KALHOTY						
1. DÍL TAJENKY									DUMASŮV MUŠKETÝR OSTRAVSKÝ PODNIK						
OBEC NA SOUTOKU VLTAVY A SÁZAVY						SLIT. MĚDI A CÍNU DOMÁCKY TEREZA						TEXTOVÁ ZPRÁVA POLODRA- HOKAM			
PŘIDÁVAT CUKR							KOMORNÍ SKLADBA HRACÍ LIST						HLE (NÁŘEČ.) VYNALÉŽT		
	PRASKATI	MALÝ TRS SOUČÁST ELEKTRO- MOTORU						SKOTSKÝ PÍSNÍČKÁŘ PŘEKÁŽKO- VÁ DRÁHA							
DOMÁČÍ HLIDAČI				KLUS KONĚ SPOLEČEN- SKÁ MÍSTNOST					UMĚLECKÉ DROBNOSTI ATMOSFÉ- RICKÝ JEV					ČLENSKÝ STÁT USA	KRUTO- VLÁDA
POŠTOVNÍ KÓD UTAHU			EGYPT. PO- SV. BROUK PÁDOVÁ OTÁZKA							POČÍTAT DANĚ SLOVENSKÁ PŘEDLOŽKA					
MLÉČNÉ NÁPOJE						ZNIČENÝ (HOVOR.) PROTIVNÍK					BRITSKÁ ZPĚVAČKA DOMÁCKY ADELA				
KORÁLOVÝ OSTROV					JAPONSKÁ TŘEŠEŇ ZNAČKA TITANU							ZN. ČISTID- LA NÁDOBÍ ZN. NANO- KELVINU			
2. DÍL TAJENKY							3. DÍL TAJENKY								
AUTOR VYSMĚŠ- NÝCH DÉL							PRACOVNÍK V MĚDIÍCH								

Tajenku křížovky zašlete do 20. března 2019 na Okenko@apatykaservis.cz a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. Prvních dvacet autorů správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého *Okenka do Apatyky*: „I LETOS SE O NÁS MŮŽETE S JISTOTOU OPŘÍT“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

NECHCI SLEVU ZADARMO

Legendární hláška profesora Zelí z povídky Šimka a Grosmanna v jejich povídce Exkurze do zoo už dávno zlidověla a stala se předmětem řady vtipů. Přesto hodně lidí dosud považuje cenu zboží a služeb za jediný ukazatel, když chtějí či potřebují něco koupit.

V supermarketech přejedeme očima jen velké cenovky a málokdo si přečte informace o složení či kvalitě výrobku. Stejně tak nestudujeme nabídky doprovodných služeb a cílem je nakoupit co nejlaciněji. Ať to stojí, co to stojí 😊

Pak se divíme, že jsme sice koupili lednici v jednom obchodě laciněji než naproti u konkurence, ale ještě si musíme zaplatit dopravu, zapojení a odvoz staré lednice. Služby, které konkurence poskytovala v rámci ceny lednice zdarma. Ale stejně jako profesor Zelí se chlubíme svým vyjednávačským uměním.

Cena je jasně měřitelnou veličinou, podle které se dají prokazatelně srovnávat různé nabídky. Hodnota a váha ostatních ukazatelů už může být ovlivněna subjektivním názorem posuzovatele. A odtud je už jen krůček k tomu, aby volba byla označena za netransparentní a zmanipulovanou.

Ale už i politikům dochází, že cena nemůže být při výběrových řízeních jediným argumentem. Posledním

příkladem může být problematická kvalita laciných dovážených potravin, která se debatuje poslední měsíc. Rada diskutujících je jednoduchá – používejte selský rozum.

Ale selský rozum a elementární počty bychom měli používat nejen při výběrových řízeních státních institucí. Je problém sečíst a porovnat všechny náklady, které mi s pořízením nějakého produktu nebo služby vzniknou?

Příkladem nedomyšleného nákupu je i oblast informačních technologií. S jejich rozvojem a širokým využitím se objevuje stále více a více používaných komponent. Rychle morálně zastarávají nebo se neopravitelně pokazí a je potřeba koupit novou komponentu – ať už je to skener, tiskárna, modem nebo celý počítač. Většina výrobců sice slibuje, že zařízení stačí jen zapojit a funguje, ale realita je často jiná. Modernější zařízení používají modernější ovladače. Dříve bývaly na příbalovém CD, dnes se obvykle stahují z internetu. Jejich instalace není nic složitého, ale to říká moje manželka o receptu na svíčkovou taky. 😊

Faktem je, že zkušený uživatel se může o instalaci pokusit sám, méně zkušený uživatel požádá o pomoc. Ale ta není zadarmo, ať už pomáhá místní IT odborník nebo si pozvete svého systémového poradce.

Hardware, který naše společnost dodává, poskytujeme včetně dopravy a instalace. Pokud nás lékárna požádá o instalaci hardwaru třetí strany, je to samozřejmě za úhradu podle ceníku, protože náš pracovník touto prací stráví určitý čas. Zvažte, zda nabídka, kterou vám poskytne internetový obchod nebo supermarket, je skutečně zadarmo a zda v konečném součtu nezaplatíte za dovoz a instalaci více.

Jinou možností je hardware vůbec nekupovat, ale jednoduše si ho vypůjčit. Věci si nekupovat, ale pouze půjčovat, je moderním životním trendem. I švédský nábytkářský řetězec IKEA zavádí jako novou službu možnost pronajmout si nábytek. Půjčují různé typy nábytku, od kancelářských židlí po kuchyňské skříňky.

Společnost Apatyka servis už více než deset let půjčuje svůj lékárenský systém Mediox. Systém si lze půjčit na měsíc stejně jako si ho lze dlouhodobě pronajmout na několik let podle potřeb lékárny. Délku ApaRentu, jak službu pronájmu označujeme, lze jakkoliv v průběhu zápůjčky měnit. Pokud se lékárna rozhodne z jakéhokoliv důvodu smlouvu předčasně ukončit, může to udělat bez jakýchkoliv sankcí.

Předmětem zápůjčky je vlastní program i potřebné technické vybavení. Rozsah služby je opět o potřebě lékárny.

Nekupujte, co nemusíte! Systém si jednoduše půjčte!

*Společnost Apatyka servis Vám zapůjčí celý lékárenský systém
na jakkoliv dlouhou dobu.*

*Lékárna hradí měsíčně smluvně stanovené půjčovné a půjčený
systém může kdykoliv bez jakýchkoliv sankcí vrátit!*

K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, tel.: +420 296 808 300
www.apatykaservis.cz , obchod@apatykaservis.cz
Servisní centra: Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Turnov