




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

ŠANCE NEBO RIZIKO?

Jaký je rozdíl mezi oběma pojmy v titulku? Rozdíl mezi nimi je jen v osobním přístupu. Pokud rozvineme uvedený citát amerického spisovatele J. A. Shedd, tak plavbu lodí můžeme vnímat jako riziko, že nedoplujeme a loď se potopí, stejně jako šanci, že se někam dostaneme. A tento přístup můžeme aplikovat na jakoukoliv lidskou činnost. Když se naučíme psát, máme šanci trvale zaznamenat své zážitky. Ale současně riskujeme, že napíšeme něco, co se obrátí proti nám. Když si pořídíme auto, riskujeme, že nám ho někdo ukradne nebo ho rozbijeme. Ale máme šanci nebyť závislí na rozmarech hromadné dopravy.

Když používáme výpočetní techniku, máme šanci šetřit svůj čas i náklady. K potřebným informacím se dostaneme dříve a spolehlivěji. Před necelými deseti lety tehdejší Telefónica O2  **1188** propagovala v České republice informační linku 1188. Zájemci zde zjistili téměř vše. Jízdní řady, uzavírky silnic, ceny hotelů, telefonní čísla, ale také to, jak se jmenují Sněhurčini trpaslíci. Minuta hovoru stojí 35 Kč. Srovnejte si, kolik stojí zjištění těchto informací třeba po internetu v mobilu.

Získávání informací na webových stránkách není jediná šance, kterou nám umožňuje znalost výpočetní techniky. Ruku na srdce, kterou profesi lze dnes vykonávat bez alespoň minimální znalosti výpočetní techniky? Vždyť kdo neumí ovládat dotykovou obrazovku, toho už na poště a leckde jinde ani neobslouží. Zkrátka informační technologie nám dávají šanci plněji využít možnosti našeho moderního světa.

A co riziko? Samozřejmě stále existuje. Stejně jako nám rozvoj techniky nabízí nové šance, přináší i nová rizika. Co se stane, když technika přestane fungovat? Třeba při výpadku elektrického proudu? Tak zvaný blackout je přitom čím dál reálnější hrozbou. Jenomže když si rizika připustíme, dokážeme se jim bránit. V úvodním příkladu s lodí si můžeme vybrat spolehlivější plavidlo renomovanější společnosti a snížit tak riziko potopení a naopak zvýšit šanci, že včas doplujeme do plánovaného cíle cesty. Možná to bude nákladnější. Je na každém z nás určit si cenu rizika.

Krátkodobému výpadku elektrického proudu v počítačích se lze úspěšně bránit záložními zdroji. Ani to není zadarmo, ale opět záleží na každém z nás, kolik jsme ochotni investovat ke snížení rizika. A při velkém regionálním výpadku mít po ruce alespoň baterku nebo svíčku a sirky. S takovými minimálními náklady

„Loď je v bezpečí, když je v přístavu, ale pro tento účel se lodě nestavějí.“

John A. Shedd, americký spisovatel

bezpečnostní chyby byly objeveny v nejpoužívanějších verzích Windows. Takové riziko je přináší nejoblíbenější operačního systému jednoduchá – co nejrychleji daň, kterou s sebou systém. Obrana je si stáhnout a instalovat záplaty, které už společnost Microsoft stačila vydat. A samozřejmě používat jen takové operační systémy, které jsou podporované a pro které společnost Microsoft vydává opravné balíky. Starý operační systém Windows XP k nim již téměř rok nepatří.



Používání nepodporovaného systému je vlastně rovněž riziko, které uživatel dobrovolně podstupuje s vidinou ušetřené či alespoň oddálené investice do nového systému. I když v tomto případě je to spíše hazard. Se stále delším časovým odstupem od ukončení podpory ze strany společnosti Microsoft (8. dubna minulého roku) se zvyšuje riziko napadení. Škoda, kterou může útok na nechráněný systém způsobit, mnohonásobně převyšuje potřebnou investici.

Měsíc duben kdysi býval měsícem bezpečnosti. A i když už nevyvěšujeme plakáty a nepořádáme agitky, přesto se můžeme zamyslet, zda jsou námi podstupovaná rizika přiměřená. Zda nedokážeme rizika snižovat a šanci na úspěch zvyšovat, a to vše s minimálními náklady.

Míra rizika i výše nákladů spojených s jeho eliminací je časově proměnná a musí se posuzovat při každé změně podmínek.

Od začátku minulého roku je v platnosti nový občanský zákoník, který podstatně upravuje dodavatelsko-odběratelské vztahy. Jednou z novinek jsou změny v zodpovědnosti dodavatele za vady. Společnost Apatyka servis nejenže promítla změněná ustanovení do nově uzavíraných servisních smluv se svými klienty, ale rovněž uzavřela komerční pojištění na pokrytí případných škod. Analýza uplynulých dvaceti let sice nevykazuje žádné riziko, ale uzavřené pojištění je zárukou i našim partnerům, že společnost Apatyka servis vždy jedná a bude jednat v souladu s legislativou. Je to důkaz, že nelitujeme nákladů, které minimalizují rizika a zvyšují šanci rovnoprávného obchodního vztahu s našimi klienty.



ANKETA O SYSTÉMU MEDIOX

Pokud jste s námi spokojeni, řekněte to druhým. Pokud ne, řekněte to nám. Okřídlené rčení používané už od doby, kdy člověk mladší doby kamenné prvně vyměnil tři pazourky za miskou obilí.

Od té doby se mnohé změnilo, ale smysl obchodu, vzájemné směny, zůstává stejný. Na jeho konci se musí oba účastníci cítit spokojeni. Jak zjistit, že náš partner je s výsledkem skutečně spokojen? Jednoduše – zeptat se!

Naše budoucnost je závislá na spokojenosti našich zákazníků. Proto si vážíme každého názoru, podnětu či připomínky k naší práci. A také se snažíme tyto informace aktivně získávat. Z těchto důvodů pravidelně pořádáme ankety a provádíme dotazníková šetření.

Aktuálně jsme oslovili uživatele moderního lékárenského systému Mediox s dotazem na jejich důvod k přechodu na náš systém.




Anketa probíhá do začátku dubna a, jak je u nás zvykem, pět vylosovaných účastníků obdrží od společnosti Apatyka servis věcné ceny.

Vedle důvodu změny softwaru nás rovněž zajímá, jak lékárna s odstupem času hodnotí své tehdejší rozhodnutí a zda by po zkušenostech doporučila naše služby dalším lékárnám.

Pokud používáte lékárenský systém Mediox a chcete se podělit o své názory, zodpovězte tři jednoduché otázky na webovém formuláři:

www.apatykaservis.cz/anketa

a získáte šanci vyhrát jednu z následujících pěti cen:

1. přehrávač HYUNDAI MP 212
2. sluchátka PHILIPS rich bass
3. stereofonní sluchátka SONY
4. přenosná nabíječka mobilů
5. přenosná nabíječka mobilů

A nezapomeňte – anketa končí už 3. dubna 2015!

FYTO EXPERT

Společnost Apatyka servis poskytuje lékárnám komplexní služby. Kromě moderního lékárenského systému Mediox dodáváme i řadu nadstaveb a různých nástrojů, které práci usnadňují a zefektivňují.

Jedním z těchto nástrojů je i databáze léčivých rostlin, kterou distribuujeme pod názvem Fyto Expert. Jedná se o jedinečného pomocníka při prodeji těch přípravků, které léčivé rostliny obsahují.

První verzi jsme instalovali už před patnácti lety a dnes databáze obsahuje detailní informace o více než 590 rostlinách s téměř 200 vyobrazeními.



Mimo obecných údajů o každé rostlině lze v programu zjistit způsoby užití, účinné látky, působení a kontraindikace. Podle všech těchto kritérií je možné i jednotlivé léčivé rostliny vyhledávat. Systém rovněž umožňuje doplňování vlastních osobních poznámek, ať už určených přímo pro lékárníka nebo směřovaných na pacienta, a ty následně tisknout ve formě letáku.

Postupně jsou u jednotlivých rostlin uvedeny i zdroje, ze kterých se čerpá a kde lze dohledat další zajímavé informace v češtině nebo angličtině.

Číselník léčivých rostlin je pravidelně aktualizován. Každé tři měsíce je do lékáren distribuována aktuální databáze, na jejíž přípravě se podílí osm odborníků z Farmakologického ústavu Lékařské fakulty Masarykovy Univerzity v Brně. Při zpracování se využívají výhradně ověřené zdroje z různých mezinárodních vědeckých databází.

Velikou výhodou systému Fyto Expert oproti srovnatelným fyto bankám je možnost jeho spuštění přímo na expedičním místě v lékárenském systému Mediox. Systém lze ale úspěšně používat v jakémkoliv lékárně bez ohledu na implementovaný systém skladového hospodářství.

Nasazení tohoto systému výrazně zvýší poradensko-odbornou funkci lékárny. V době neustálého nárůstu nových přípravků v lékárnách a současně rozmáhající se éry informační

společnosti, kdy je kupující ovlivněn řadou často zavádějících údajů, má poučení z úst skutečného a věci znalého odborníka nezastupitelnou roli.

Systém Fyto Expert se rovněž úspěšně využívá při vzdělávání budoucích pracovníků v lékárnách. Uspořádání informací je vhodné i jako výukový prostředek v systému dalšího vzdělávání:



„Se systémem Fyto Expert pracujeme, respektive naši vyučující i studenti si začínají zvykat, že mají k dispozici další zdroj informací o léčivých rostlinách.

Informace jsou jednoduché, přehledné a na rozdíl od některých internetových zdrojů ověřené.

Za poskytnutí programu našim studentům ještě jednou děkuji, myslím, že o přístupu Apatyka servis to vypovídá dostatečně.“

*PharmDr. Marie Loučková
vedoucí oboru DFA
VOŠZ a ZŠ, Praha 1*

Informace obsažené u jednotlivých bylin lze prezentovat buď na displeji přímo v provozovně lékárny, nebo ve formě tištěného článku s fotem léčivé rostliny umístěném vedle vystaveného přípravku, který tuto léčivou rostlinu obsahuje.

Bližší informace o systému Fyto Expert získáte u svého systémového poradce.

POCHVALA POTĚŠÍ

*Od: "Lékárna Kašperské Hory"
Komu: p.strizek@apatykaservis.cz
Odesláno: 11.3.2015 13:21:16
Předmět: Poděkování*

Vážený pane,

velice děkuji za pomoc při řešení různých problémů – obětavě se mi vždy věnoval p. Sobotka, p. Křištof, p. Kuthan.

Velice moc děkuji – máte vynikající odborníky.

Lékárna Kašperské Hory

PharmDr. Jana Vošalíková

Rádi zveřejníme i Vaše vyjádření k práci našich zaměstnanců.



NEKUPUJTE, CO NEMUSÍTE!

Finanční rok společnosti Apatyka servis se počítá od února do ledna a tak právě uplynulý měsíc byl časem hodnocení. Jednou z aktivit naší firmy úzce spojenou s finančními toky je ApaRent.

Co to je? Jedná se o systém dlouhodobého zapůjčení komplexního lékárenského systému včetně potřebného hardwaru. Přínos pro lékárnu lze hodnotit minimálně ve dvou rovinách. První je nezanedbatelný finanční efekt. Místo původního výdaje většího obnosu v hotovosti platí lékárná měsíčně půjčovní v řádu setin jinak nutného prvotního nákladu. Místo postupně odepisované investice je v účetnictví uplatňováno půjčovní jako okamžitý náklad.

Po čtyřech letech zápůjčky lze systém odkoupit za jednotnou cenu 100,- Kč. Součet půjčovního za systém během této doby je nižší než náklady na investici včetně případných úroků a dalších výdajů spojených s cenou půjčených peněz.

Kromě finančního efektu je dalším přínosem půjčeného systému možnost zápůjčku kdykoliv ze strany lékární vypovědět. Klienta k tomuto rozhodnutí mohou vést různé důvody. Například prodej lékární jinému provozovateli nebo vlastní ukončení činnosti. V případě pořízení lékárenského systému jako investice zůstává při uzavření provozovny neodepsaná část jako ztráta. V případě zápůjčky se ukončí pouze smlouva ApaRent a lékárně žádná ztráta nevzniká. Nikdo při uzavírání smlouvy samozřejmě nepředpokládá předčasné ukončení. Na druhé straně jsou čtyři roky dlouhá doba a v dynamicky se měnícím prostředí, jakého jsme dnes a denně svědky, se může přihodit cokoliv. Proto společnost Apatyka servis vychází svým partnerům vstřícně a umožňujeme smluvní vztah ukončit ze strany lékární bez jakýchkoliv sankcí. Pokud dochází v lékárně ke změnám, není přece v našem zájmu její nelehkou situaci vyhrocovat a trvat na plnění podmínek smlouvy, kterou lékárná už nemůže využívat.

Proč bychom to dělali? Abychom schválně poškozovali svého bývalého klienta? To se mezi plnoprávními obchodními partnery přece nedělá.

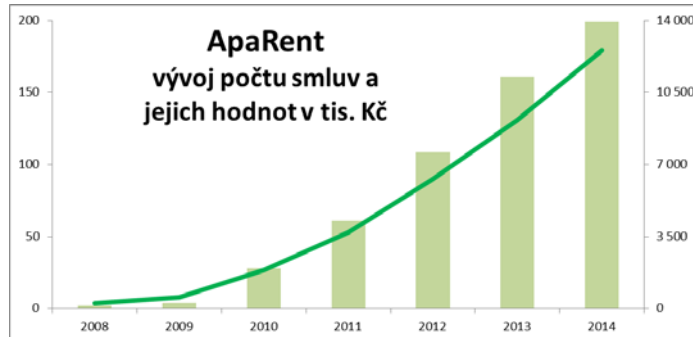
V rámci ApaRentu dodáváme kvalitní a spolehlivý lékárenský systém a poskytujeme služby na vysoké úrovni. Tuto službu nabízíme více než šest let a během té doby jí využily a využívají stovky lékáren. Z nich jen několik partnerů, řádově procento, muselo ukončit smluvní vztah předčasně, a právě z důvodu převzetí provozovny jinou společností nebo jejím uzavřením.

Jednostranné ukončení smlouvy ApaRent je právo lékární. Ze strany naší společnosti poskytující hardware, lékárenský

systém i související služby není samozřejmě bezdůvodně předčasné vypovězení smlouvy možné. Společnost Apatyka servis je finančně silná a zapůjčené systémy financuje z vlastních zdrojů. To ApaRent výrazně odlišuje od podobných konkurenčních projektů, které se podle našeho vzoru začaly postupně objevovat a které jsou založené na klasických bankovních úvěrech. Banky poskytující prostředky vyžadují záruky svého zisku, minimálně ve formě smluvního zajištění mimořádných plateb v případě předčasného ukončení smlouvy. Je to stejné jako v případě hypotéky nebo jakékoliv jiné půjčky. Banka žije z půjčování peněz a za to se platí.

Společnost Apatyka servis investuje do spolupráce s lékárnami vlastními prostředky. Který partner je důvěryhodnější? Ten, který spolunebe riziko, nebo ten, který všechny závazky a náklady přenáší na svého zákazníka?

Vlastní zdroje umožňují společnosti Apatyka servis nastavit délku smlouvy ApaRent podle požadavků konkrétní lékární a případně ji podle potřeby kdykoliv v budoucnu upravit. Spolu s finančním efektem zápůjčky jsou tyto výhody, kvůli kterým se ApaRent stává stále vyhledávanějším nástrojem financování lékárenského systému. A to nejen pro lékární, které si systém nově pořizují, ale rovněž pro stávající klienty Apatyky servis, kteří tímto způsobem řeší obnovu hardwarového vybavení a případně rozšiřování lékární o nová výdejní místa. Dynamický nárůst počtu zapojených lékáren i celkový finanční objem za posledních šest let ukazuje přiložený graf.



S překotným vývojem informačních technologií neustále rostou i nutné náklady spojené s jejich pořízením. A ani do budoucna nelze očekávat, že by tyto náklady klesaly. Pravděpodobnější je opak. Spoluzodpovědnost dodavatele těchto technologií za jejich efektivní nasazení má budoucnost. Proto je systém ApaRent od společnosti Apatyka servis výhodným řešením pro lékární, které hledí dopředu.

Bližší informace o způsobu financování ApaRent poskytne každé lékárně náš obchodní zástupce nebo příslušný systémový poradce.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce února 2025 se stal

Martin Křištof.

Gratulujeme!

PÁTEK NENÍ SVÁTEK

Titul je nejen název pětatřicet let starého českého filmu, ale i zažité úsloví. A přitom už v antickém Římě byl svátek každý den a často se jich oslavovalo i několik najednou, než císař Claudius jejich počet zredukoval na třetinu. Ohromný počet svátků a oslav v římské společnosti lze přičíst jejímu neustálému rozpínání, kdy pro lepší začleňování nových území a národů přijímal Řím i jejich božstva a svátky.

I dnes se kalendář hemží významnými nebo památnými dny. Sice už neslavíme Den československého dělostřelectva a raketového vojska na památku bitvy u Jasla či Měsíc československo-sovětského přátelství v roce 1945, ale objevují se stále nové a nové důvody k oslavě něčeho nebo alespoň připomenutí významných aktivit. Na rozdíl od svátku ve starém Římě před Claudiem už nejsou tyto oslavy spojeny s placeným pracovním volnem. Proto také není tlak na jejich zrušení. 😊

Obvykle jsou tyto dny, nebo i týdny či měsíce, spojeny s nějakou kampaní, která má lidem připomenout významné výročí či aktuální problém. A z hlediska marketingu se samozřejmě každá taková kampaň dá použít, neříkám zneužít, k našemu zviditelnění.

V polovině března se Česká lékárnická komora připojila k akci Světového dne spánku, který pořádá Světová asociace spánkové medicíny. Na webových stránkách Komory se objevila aktualita včetně třinácti pravidel správné spánkové hygieny. Ale jakým způsobem a kolik lékáren se skutečně do akce zapojilo? Formy mohou být různé: organizace přednášky, distribuce vysvětlujících letáků nebo jen vyvěšení uvedených třinácti pravidel spánkové hygieny, což lze realizovat s minimálními náklady vytištění jedné stránky A4.

A pokud jste se nestihli zapojit, ještě máte šanci: do konce března proběhne Mezinárodní den zdravého spánku a hned první týden v dubnu Světový den zdraví.

POMŮCKY: EI, RUE, SKY	BOJOVÝ ZÁSAH	ŽIRAVINA	INICIÁLY SPISOVATELKYNĚMCOVÉ	AGRO-BANKA (ZKRATKA)	PŘIROZENÁ SODA	POZŮSTATEK	ČESKÉ MĚSTO	VÝROBEK Z MLÉKA (SLOVEN.)	@	INICIÁLY HERCE ŽELENSKÉHO	HOLIČSTVÍ (ZASTAR.)	SLOVENSKÉ MĚSTO V PŮVĚŽI	STROMY ZDOBENÉ STUHAMI	3. DÍL TAJENKY	HOSPODÁŘSKÝ POKLES
VELKÝ MOŘSKÝ PTÁK									KLAVÍR (HOVOR.)						
1. DÍL TAJENKY									VĚZNICE NETEČNOST						
ZNAČKA MĚDI			DÁMSKÉ KABÁTKY DOHROMADY							UŠATÉ ZVÍŘE MOŽNO					
EVROPSKÉ HOSPOD. SPOLEČENSTVÍ (ZKR.)				SLOVENSKY „NIKDO“ FRANCOUZ. „ULICE“				NEŽÁDOUCÍ ROSTLINY CHLÍPNÍK							
@	OVOCNÉ PLODY	KLUKOVSKÁ ZBRAŇ TRÁPENÍ					TARIF JMÉNO MALÍŘE MUCHY						NÁZEV SYKAVKY VÝROBCE HRAČEK		
2. DÍL TAJENKY					UKAZOVACÍ ZÁJMENO NECKY							ČES. ŘEKA ČLOVĚK ZADRŽÁVAJÍCÍ V ŘEČI			
SPORTOVEC						52 (ŘÍMSKY) CIRKUSOVÁ POBÍDKA				ZN. ELEKTRONIKY INIC. ZPĚV. DUCHONĚ					DOMÁCKY ORNELA
MPZ BRUNEJE				TAROKOVÁ HLAŠKA KATED. TĚL. LÉKAŘSTVÍ							VYDAVATEL NAUČNÝCH SLOVNÍKŮ ČÍSLOVKA				
SOLMI- ZAČNÍ SLABIKA			TRAČNÍK (LÉKAŘ.) NĚMECKY „VEJCE“						LÉKAŘ (HOVOR.) OSOBNÍ ZÁJMENO						
4. DÍL TAJENKY										NOSTALGIE					
ZDOBENÉ VOJENSKÉ KABÁTKY						ANGLICKY „OBLOHA“				STAVEBNÍ POUIVO					

Tajenku křížovky zašlete do **20. dubna 2025** 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*: „DBEJ NA KYBERNETICKOU BEZPEČNOST“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

SPECIALIZACE vs. OBECNOST

Co je lepší? Mít znalosti a věnovat se problematice v širokém spektru nebo se soustředit na jednu přísně vymezenou činnost a v ní získat dokonalost? Vědeckí pracovníci při řešení této otázky prošli různými etapami, aby na konec zjistili, že pravda je někde uprostřed. Nelze být špičkovým odborníkem v jednom úzce specializovaném oboru bez širších znalostí oboru. A nelze být ani úspěšným vědcem, který by se v dnešní době zabýval vším. Jára da Cimrman byl přece jenom fiktivní postava. ☺

Stejně jako pro vědecké bádání platí obdobné zákonitosti pro všechny lidské činnosti. Poskytování služeb nevyjímaje ať se jedná o bezplatné poradenství nebo placený servis.

Věčné přetahování mezi specializací a obecností vidíme i ve vývoji obchodů. Po specializovaných výrobcích a prodejích se objevili první hokynáři obchodující se vším - od mouky a krup až po košťata a vědra. Pak se obchody specializovaly a předháněly se, který z nich je odbornější. Jenomže vývoj jde dál a pohodlnost nakupujících si vynutila vznik velkých obchodních center, kde zákazník najde vše pod jednou střechou. Ale velký počet univerzálních obchodů a zostřující se vzájemný konkurenční boj dnes vyžaduje, aby se jednotlivé obchodní řetězce navzájem něčím odlišovaly. Velký billboard s nápisem „Máme vše!“

už nikoho nenaláká. To není nabídka, která by obchod odlišovala od řady podobných a která by přitáhla pozornost zákazníka a donutila ho vstoupit.

Je samozřejmé, že dodavatel poskytuje široký sortiment základní nabídky. To ale dělají všichni. A tak stejně jako při vědecké práci, chcete-li vyniknout, musíte nabídnout něco, co nikdo jiný nedělá a kde jste široko daleko jediní nebo alespoň první.

K odlišení někdy pomůže opravdu maličkost – například logické uspořádání nabízených produktů nebo vhodně upravená otevírací doba. To všechno jsou ale lehce napodobitelné odlišnosti. Je-li některý nápad úspěšný, okamžitě se najdou následovníci, kteří se ho snaží opsat a napodobit. Přeskládají svoje zboží nebo změni pracovní dobu.

Pro skutečné odlišení, které se zákazníkům zapíše do podvědomí, je ale nutná aktivita, kterou konkurence nedokáže napodobit. Alespoň ne rychle a v dohledné době. Co to však je?

Příklad z našeho vlastního oboru:

Společnost Apatyka servis dodává komplexní služby v oblasti informačních technologií pro lékárny. Vyvíjíme moderní lékárenský systém, implementujeme ho do lékáren, školíme jejich pracovníky a zajišťujeme hardwarový a softwarový servis po celou dobu provozu. Stejnou službu poskytují v naší zemi i další minimálně čtyři

firmy. Jak se odlišit?

Například právě použitím progresivních prostředků a nových technologií. Apatyka servis jako první přichází s novými nápady. A je úplně jedno, zda jsou tyto myšlenky podmíněné novými technologiemi, byli jsme například první s windows verzí lékárenského systému, nebo to jsou možnosti, které přináší změna legislativy – rovněž jako první jsme hromadně dodávali e-shopy provázané se skladovou evidencí lékárny či první elektronické recepty.

Nálepka inovativní společnosti je těžko napodobitelná. Lékárny vědí, že pokud chtějí neustále držet krok s dobou a hledají moderní řešení, najdou ho u nás.

Zaměřením na využívání posledních technologických objevů a trvalým prosazováním novinek těžko oslovíme všechny lékárny. Stále bude existovat šedá většina, která preferuje nevyčínat a používat jen osvědčené a vyzkoušené postupy. I pro tyto zákazníky jsme připraveni poskytnout služby v plné šíři na vysoké úrovni, jak o tom ostatně svědčí i níže uvedené poděkování.

Ke svému úspěchu potřebujete vyváženou kombinaci poskytování služeb na obecné úrovni spolu s určitou specifikací, která Vaši lékárnu v okolí zviditelní a „proslaví“.

Čím je známá právě Vaše lékárna?

CHCI PODĚKOVAT PRACOVNÍKŮM APATYKY SERVIS ZA VÝBORNĚ ODVEDENOU PRÁCI PŘI BUDOVÁNÍ NOVÉ SÍTĚ V LÉKÁRNĚ.

MĚLI VŠE PŘIPRAVENO A ŠLO JIM TO HEZKY OD RUKY. MAJÍ MOJI POCHVALU.

**MGR. VLASTIMIL KAKRDA
LÁZEŇSKÁ LÉKÁRNA
KARLOVY VARY**

Hardwarové oddělení společnosti

Apatyka servis zajistí:

- instalaci a výměnu počítačových sítí,
- preventivní prohlídku hardwaru,
- profylaktickou údržbu počítačů.

Objednávky údržby a více informací: HW Apatyka servis

☎ 272 077 239 / 272 077 170; 📧 hw@apatykaservis.cz