



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

CENA vs. KVALITA

Rozhodnutí mezi cenou a kvalitou nebývají často jednoduchá. Jako odpověď by se hodilo japonské rčení z filmu *Jáchyme, hod' ho do stroje*. Ono známé *kolik třešní, tolik višní*, které někteří diváci překládají jako kolik je problémů, tolik je řešení nebo kolik je tázaných, tolik je odpovědí.

Vtip je v tom, že tohle údajné japonské rčení si scénáristé filmu Ladislav Smoljak a Zdeněk Svěrák vymysleli. V Japonsku višně nerostou! 😊

Ale vraťme se k nadpisu článku. Jak byste na něj odpověděli, kdyby byl na konci otazník? Koupíte radši méně kvalitní věc, ale lacinější nebo dražší věc, ale kvalitnější? Tvrdíte, že vždy upřednostníte kvalitu? Tomáš Baťa si to nemyslel a uspěl. Ne, že by osobně preferoval lacinější zboží nižší kvality, ale dokázal přesvědčit své zákazníky, že sériově vyráběná bota je v poměru cena a kvalita výhodnější, než ručně šitá kvalitní obuv, na kterou byl zákazník dosud zvyklý.



V dnešní době, kdy je spotřebitelské rozhodnutí často řízeno cenou, se často klade otázka, zda je pro lepší výsledek důležitější cena nebo kvalita produktu či služby. Tato debata nezná jednoznačnou odpověď, neboť hodnota závisí na individuálních preferencích a potřebách zákazníka i jeho momentálních možnostech. Můžete preferovat kvalitní a zdravotně nezávadnou značkovou obuv, ale přesto budete nakupovat na tržnicích boty pochybného původu, protože na dražší zkrátka nemáte.

To samozřejmě neplatí jen o botách, ale též o oblečení nebo o potravinách a dalších předmětech, které si pořizujete. Třeba auto, bydlení, ale i vzdělání pro své potomky.

Cena je při nákupním rozhodování bezpochyby důležitým faktorem. Nižší cena může být rozhodující pro mnoho zákazníků, zejména v dobách ekonomické nejistoty. Spotřebitelé často hledají cenově dostupné alternativy, které splní jejich požadavky, aniž by museli příliš investovat. Nicméně nesmíme zapomínat, že nižší cena velice často znamená rovněž nižší kvalitu.

Na druhé straně je pro mnoho zákazníků klíčovým prvkem kvalita. Tito klienti preferují dlouhodobou výkonnost a spolehlivost produktu nebo služby. Kvalitní produkty často nabízejí lepší výsledky a uživatelskou zkušenost, což může předčit krátkodobý úspěch nižší cenových alternativ.

„Nejsem tak bohatý, abych si mohl kupovat levné věci.“

Lionel Walter Rothschild (1868–1937) britský bankéř

Ideální scénář výběru mezi cenou a kvalitou spočívá v nalezení rovnováhy, kde spotřebitel dosáhne optimální hodnoty za své

investice. Vždy je důležité zvážit potřeby, preference a naše dlouhodobé cíle.

Nepochybně jinak pohlížíme na kvalitu, když se rozhodujeme o pořízení auta, které budeme používat několik let, a jinak se rozhodujeme při nákupu tkaniček do bot, které se nám právě přetrhly a které akutně potřebujeme. A stejně tak jinak vnímáme cenu. V případě pořízení auta hraje roli každé procento, v případě tkaniček se nepozastavíme ani nad dvojnásobnou cenou.

Při nákupu je důležité brát v úvahu nejen okamžitou cenu, ale i dlouhodobou hodnotu a užitek z nabízeného produktu či služby. Neexistuje proto univerzální pravidlo a každý z nás má jiné potřeby a jiné priority. Přesně jako v tom úvodním japonském rčení *kolik třešní, tolik višní*. 😊

Jenom důkladné zhodnocení výhod a nevýhod jednotlivých možností vás dovede k optimálnímu rozhodnutí. Co ale v případě, že nejsme odborníci na danou problematiku? S nákupem svetru poradí dobrá kamarádka, s nákupem auta znalý kamarád, zkrátka důvěryhodné osoby, které znají vaše potřeby, vaše priority i vaše možnosti.

A stejně jako je čas od času potřeba obměnit šatník či vyměnit auto, je potřeba jednou za čas i nahradit stávající výpočetní techniku za novou. Je to elektrotechnika jako například televize, a i tu vyměníte, když ta stávající už nestačí vašim potřebám a na trhu se objeví nová, kvalitnější a za příznivou cenu.

Rozdíl je v tom, že u televizí většina z nás ví, co chce a co potřebuje, u počítačů už si tak jisti nejsme. Možná teenageři a nadšenci dokážou definovat rozlišení monitoru a výkon grafické karty, aby si naplno vychutnali počítačové hry, ale majoritní část společnosti jen těžko dokáže transformovat své potřeby do technické specifikace počítače. 😞

Chce to důvěryhodnou osobu, která se vyzná v informačních technologiích a přitom zná i naše požadavky. V případě lékáren je to jejich systémový poradce. Obvykle dlouhodobě spolupracuje s konkrétní lékárnou, zná její vybavení i požadavky jednotlivých uživatelů a na druhé straně zná požadavky informačního systému MEDIOX, který je v lékárně provozován. Jeho nezanedbatelnou předností je i fakt, že má přehled o aktuální nabídce techniky, která je momentálně na trhu. A to zrovna v době, kdy dochází k cenovým turbulencím téměř u všech produktů, je nedocenitelná znalost.



Terezie Sobotková

Terezie je od roku 2024 další posilou na telefonní horké lince ve společnosti Apatyka servis

Terezie od dětství milovala čísla a operace s nimi. Už na základní škole s přehledem pravidelně vyhrávala třídní soutěže o krále matematiky a počty pro ni nikdy nebyly nudnou hodinou. 😊
Na druhém stupni základní školy pak nastoupila do třídy s matematickým zaměřením.

Ke studiu střední školy si vybrala Obchodní akademii a své vynikající analytické schopnosti zkombinovala se znalostmi fungování firmy. Její záliba v matematice jí poskytuje schopnost analyzovat a řešit složité problémy s logickým a strukturovaným přístupem. Kromě účetních dovedností zvládla na škole i státní zkoušky z kancelářského psaní na počítači. Už na studiu tak prokázala schopnost efektivně využívat moderní technologie a pracovat s nimi. 😊

Po maturitě pokračovala ve svém oboru na Ekonomické fakultě Západočeské univerzity v Plzni. Studium Podniková ekonomika a management ukončila bakalářskou státní zkouškou. Získané teoretické vědomosti uplatnila hned na svém prvním kariérním postu v ČSOB, kde pracovala jako klientský pracovník. Jedná se o poradenskou pozici, která kromě hlubokých znalostí podnikatelského prostředí vyžaduje i určitou dávku empatie a schopnosti komunikovat s nejrůznějšími typy lidí.



Život šel dál. Terezie potkala toho pravého a byla svatba! Pokud vám manžel na fotografii vlevo někoho připomíná, ano – je to Pepa Sobotka, zástupce vedoucího servisního oddělení Apatyky servis, o kterém jsme psali v našem *Okénku do Apatyky* přesně před jedenácti lety! 😊

Nejdříve se narodila dcera Emmička a rok a půl poté, na den přesně, syn Samík. Během rodičovské dovolené Terezie zjistila, že práce v bance není to, co ji plně naplňuje. S manželem pak často mluvili o jeho zajímavé práci v Apatyce a Terezie zjistila, že poradenství pro pracovníky lékáren v oblasti informačních technologií by bylo asi to pravé.

Ještě při rodičovské dovolené pracovala Terezie v Apatyce



„Nestrachujte se o velké problémy světa, bojte se o jednoho konkrétního člověka, kterému dokážete pomoci. Místo velkých ideí si vyberte jeden malý úkol, který můžete dotáhnout do konce.“

Matka Tereza (1910–1997) římsko-katolická jeptiška

na poloviční úvazek na horké lince. A od tohoto roku už pracuje na plný úvazek.

Tato práce mě baví, protože jsem dennodenně v kontaktu s lidmi, můžu jim pomáhat, a navíc mě každý den potká něco nového, takže se neustále učím a rozhodně to není jen monotónní práce.



Kromě zaměstnání má Terezie dost práce i doma. Kromě tří dětí, manžel se obvykle počítá jako další dítě 😊, se stará i o malou domácí ZOO. V teráriu se prohání chameleon Chamlie, pod nohama hopsá králíček Churchill a v akváriu se důstojně prochází tři axolotly. Axolotl mexický nebo taky zvaný vodní dráček je chodící mlok. Je to středně velký obojživelník žijící volně v mexických jezerech, kde už ale patří ke kriticky ohroženým druhům 😞



Chov axolotla stejně jako práce konzultanta vyžaduje poznat detailně potřeby toho druhého a současně být ochoten a schopen pomoci. 😊

ESET

Před dvěma lety jsme v *Okénka do Apatyky* psali o staroegyptské bohyni Eset považovanou za ochránkyni a pomocnici dětí a jiných lehce zranitelných osob. Není náhodou, že její jméno se objevilo i v názvu slovenské společnosti zabývající se ochranou soft-waru před zákeřnými počítačovými viry.

Společností zabývajících se antiviry je v současné době celá řada. Těžko lze definovat ten nejlepší protivirový program na světě. Vždy záleží na konkrétních potřebách uživatele, operačního systému a aktuálních podmínek na internetu. Při porovnání různých protivirových programů je důležité zvážit jeho schopnost detekce a odstranění škodlivého softwaru, uživatelskou přívětivost, výkon systému, aktuálnost aktualizací, dostupnost podpory a další faktory. Ale především je nutné konzultovat s dodavateli ostatních používaných softwarů, aby se jejich programy s antivirem vzájemně neblokovaly. 😞

Společnost Apatyka servis má dlouholetou zkušenost s bezpečnostními produkty firmy ESET. Praxe prověřila bezproblémovou funkčnost těchto produktů spolu s naším lékárenským informačním systémem MEDIOX a všemi jeho nadstavbami. Proto novým klientům tento systém doporučujeme. Není to samozřejmě jediný antivirový program, kteří naši zákazníci používají, ale máme s ním dobré zkušenosti.

V době častých a stále sofistikovanějších hackerských útoků vyžaduje tvorba antivirových systémů vysokou odbornost a specializaci. Rovněž firma ESET původně kromě antivirových programů vyvíjela i vlastní ekonomický software, ale časem se věnovala výhradně bezpečnostním produktům. Stejně tak společnost Apatyka servis se od začátku věnuje výhledně lékárenskému softwaru a neexpanduje do jiných oblastí, byť by byly příbuzné. Mnoho psů zajícova smrt.

Tento přístup na jednu stranu zajišťuje našim zákazníkům možnost vybrat si to nejlepší. Na druhou stranu při využívání služeb třetí strany nemůže společnost Apatyka servis ani ovlivňovat jejich obchodní politiku - například množstevní slevy nebo věrnostní program. Pokud se třetí strana rozhodne pro změnu podmínek, naše společnost jako zprostředkovatel jejich služeb to může pouze akceptovat. V minulosti to byly změny u dodavatelů číselníků a od roku 2025 se změny týkají dodavatele antivirového řešení ESET.



Změny se týkají poskytované slevy zdravotnickým zařízením, kterou ponovu už nebude ESET nabízet lékárnám. V praxi to znamená zdražení služeb. O kolik, to závisí na rozsahu poskytovaných služeb a jednotliví klienti budou o úpravách včas informováni.

Úpravy cenové politiky společnosti ESET se daly očekávat. Samozřejmě to není jen vlivem nedávné vysoké inflace, ale především se neustále rozšiřuje rozsah jejich služeb. Jde i o NIS2 (směrnici Evropské unie o bezpečnosti sítí a informací), o které jsme už několikrát psali.

Dnešní antivirová řešení musí být v souladu s požadavky na kybernetickou bezpečnost. To znamená, že musí mimo jiné podle směrnice NIS2 zahrnovat komplexní analýzu rizik a zabezpečení informačních systémů.

Ty tam jsou doby, kdy stačilo jednou za čas porovnat, zda program neobsahuje známý škodlivý kód. Možnosti dnešních technologií a jejich zranitelnost vyžadují z hlediska bezpečnosti nepřetržitou a automatickou kontrolu. V neustále se vyvíjejícím prostředí hrozeb nestačí jediná vrstva obrany. V boji s novými hrozbami se využívá rovněž pokročilé strojové učení. A to vše logicky zvyšuje náklady zabezpečení.

VIDĚT A BÝT VIDĚN

Společnost Apatyka servis byla v listopadu partnerem 28. Kongresu nemocniční farmacie, který se konal opět v Brně na Výstavišti a který tradičně pořádá Sekce nemocniční farmacie České farmaceutické společnosti



Účast na tak významném setkání nemocničních lékáren je pro nás takřka povinností, vzhledem k tomu, že naprostá většina účastníků této akce je našimi klienty. A i když se scházíme pravidelně a partnerem tohoto kongresu jsme již jedenáctým rokem, stále nacházíme témata k dalšímu rozvoji spolupráce.

Je to především o výměně informací. Z naší strany jsou to informace o nových produktech, v tomto roce převládá diskuze nad možnostmi skladového robota. Klienty letos zajímalo především naše řešení legislativních změn (jak o tom píšeme na šesté stránce tohoto *Okénka do Apatyky*) a dále řešení kybernetické bezpečnosti v souladu se směrnicí NIS2. I když se její realizace u nás neustále odkládá, zodpovědní provozovatelé velkých lékáren ví, že se jich dříve či později bude týkat. A právě proto se na ni ptají. 😊



Nezapomeňte, že už 24.-25. ledna se sejdem na XVI. Zimní konferenci v EA Business hotelu v Jihlavě. 😊

ELEKTRONICKÉ CENOVKY

V posledním čísle časopisu Pharma Profit vyšel rozhovor s obchodním ředitelem společnosti Apatyka servis Ing. Petrem Fantou o výhodách využití elektronických cenovek v lékárně. Právě před rokem realizovala naše společnost výzkum mezi pracovníky lékáren, co ví o elektronických cenovkách. Tehdy třetina respondentů odpověděla, že je nezná. Je potěšující, že než se rok s rokem sešel, stávají se elektronické cenovky běžné i v lékárnách. A to nejen v provozovnách našich klientů, uživatelů lékárenského systému MEDIOX, ale setkáte se s nimi už i v lékárnách provozující některý konkurenční informační systém. I to je známka toho, že se nejedná o příliš vzdálenou vizi, ale o dnešní realitu.

V uvedeném výzkumu někteří účastníci vyjádřili obavy z nákladnosti takového řešení. Počítáno kupeckými počty, co teď zaplatím, měli nepochybně pravdu. Cena jedné papírové cenovky je nepochybně nižší než cena té elektronické.

Je nutné počítat ale všechny náklady na papírové cenovky. To je včetně tiskárny, toneru, a hlavně je musíte pravidelně obměňovat. Kromě toho elektronické cenovky přináší další výhody, jako je úspora času či rutinních činností, jak je popsáno v článku.

Je to obdobné jako když se rozhodujete mezi tužkou a sešitem na jedné straně a počítačem na straně druhé. Dovedete si představit, jak dnes objednáváte z lékárenského velkoobchodu a vydáváte pacientům jen s pomocí poznámek v sešitu?

Digitální cenovky jsou skvělou cestou, jak zvýšit efektivitu a snížit náklady provozovny. Jedna z mála nevýhod elektronických cenovek je pořizovací cena. Polovinu nákladů spojených s nákupem a implementací těchto moderních cenovek lze ale dnes pokrýt dotací od MPO. Ministerstvo prostřednictvím místních akčních skupin (MAS) vyhláší každoročně až do roku 2027 výzvy *Technologie pro MAS*, ze kterých lze mimo jiné realizovat i tyto náklady. Tak jen do toho!

Elektronické cenovky uspoří lékárnám čas a eliminují množství rutinní práce

Systém elektronických cenovek (ESL) šetří v lékárnách stále dražší a řadě případů i nedostupnější pracovní sílu, umožňuje rychlou a flexibilní reakci na cenové změny, které v konkurenčním prostředí jsou a budou čím dál častější. Toto inovativní řešení představuje Petr Fanta, obchodní ředitel společnosti Apatyka servis, která systém elektronických cenovek v lékárnách nasazuje.



Právě ušetřený čas tedy patří k hlavním výhodám při nasazení systému elektronických cenovek?

Ano, úspora času je zřejmá a nezopochybnitelná. Nejedná se jen o výměnu papírové cenovky přímo na regálu, ale i o přípravu papírových cenovek, jejich úsk a případné opravy velikosti. Naproti tomu ESL se změnilo v lékárenském systému Mediox a vše ostatní už běží automaticky. S tím souvisí vyšší efektivita. Proč pývat časem vysoce kvalifikovaného personálu – magistru či farmaceutických laborantů – na rutinní činnosti, jako je výměna papírové cenovky v regálu? Navíc dobře, kdy je těchto specialistů na pracovním trhu stále nedostatek.

V čem spočívají další benefity systému elektronických cenovek?

Důležitá je také například integrace sdílených a zobrazovacích informací. Už nikdy nedojde k tomu, že expedující lékárník sdělí pacientovi „podle počítače“ jiný doplatek než ten, který je uveden na cenovce v regálu. Navíc je možné formou zobrazovacích informací na cenovce individuální upravit pro konkrétní lékárnou specializovanou běžné ceny například červeným písmem, zatímco akční ceny s červeným zvýrazněním.

Pro který typ lékáren je tento systém nejprínosnější?

Elektronické cenovky jsou vhodné pro lékárny, kde se nabízejí sortiment nachází v rozsáhlých officinách lékárny a kde dochází k častému přechovávání, celkově aspoň jednou za měsíc a k přechovávání vybraných přípravků i vícekrát měsíčně.

Typický ide o lékárny, jejichž majitel vnímá aktivní cenovortbu jako důležitou součást své podnikatelské činnosti a neposuzuje reakce konkurenční výhody. Možnost rychlé reakce je základem úspěchu. A nezáleží na tom, zda jde o lékárnu řetězcovou, nebo nezávislou.

Jaka je kdy ve vaší společnosti vznikla myšlenka poskytovat elektronické cenovky pro lékárny?

V závěru roku 2022 jsme zaznamenali, že se elektronické cenovky začínají objevovat v prodejnách velkých retailových řetězců s potravinami. Proto jsme si v březnu 2023 uvažovali o možnosti řešení, které jsou na trhu s elektronickými cenovkami k dispozici. Zjistili jsme, že některé firmy jsou schopny dodat „pouze“ technická vybavení – tedy elektronické cenovky a úsk pro jejich užití – a některé nabízejí ucelené řešení, které zahrnuje technická vybavení a řídicí software schopný komunikovat s lékárenským informačním systémem. V červnu 2023 jsme pak uskutečnili strategické rozhodnutí začít se implementací této technologie věšovat. Abychom si pověřili, jestli o ni bude v lékárnách zájem, provedli jsme rozsáhlý průzkum mezi našimi zákazníky, kteří jsou uživateli lékárenského informačního systému Mediox.

Co jste se z průzkumu dozvěděli?

Ukázalo se, že 98 % respondentů vnímá výměnu papírových cenovek negativně především proto, že je to časově náročné, pracné a často je zapotřebí dalších oprav (cenovky se například musí vysušit). Cenovky čas strávějí výměnou

papírových cenovek v lékárnách, jak jsme také v rámci průzkumu zjistili, dosahuje v průměru 12,5 hodiny za měsíc. Oproti tomu v případě elektronických cenovek naproti vědně respondentů, konkrétně 81 %, oceňuje úsporu času a s tím související rychlou, operativní obměnu cen.



Foto: Apatyka servis

Přehledně a flexibilně

„Elektronické cenovky jsem viděla na svých cestách po Evropě v mnoha lékárnách a vždycky jsem si přála je mít také v naší lékárně. Byla jsem proto moc potěšená, když jsem zjistila, že Apatyka servis elektronické cenovky nabízí. Vlastní instalace proběhla rychle během jednoho dopoledne. Cenovky jsou velmi přehledné, moderní a umístění okamžitou změnu ceny, zobrazují celkem 11 cenových úrovní, což nám velmi vyhovuje. Jsme součástí virtuálního řetězce, takže máme pro naše zákazníky akční ceny, které se každý měsíc mění. Díky elektronickým cenovkám ušetříme spoustu času s výměnou papírových cenovek a máme jistotu, že zobrazená cena bude vždy v pořádku.“

PharmDr. Lenka Zemanová,
Lékárna U sv. Mikuláše, Loupy

Elektronické cenovky

vždy aktuální a kompletní informace přímo na vašem regálu

Neztrácejte čas neustálou kontrolou a přepisováním cen. Díky centrálnímu napojení elektronické cenovky zajistí stále aktuální přehled veškerých informací o produktu.

- Šetří lidskou práci
- Eliminuje chyby
- Přehledně zobrazí veškeré informace
- Snadno se aktualizuje
- Možnost centrálního nastavení údajů

www.apatykaservis.cz

NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepšími systémovými poradci října a listopadu 2024 se stali

Filip Beneš a Miroslava Kuchařiková.

Gratulujeme!

POMUCKY: TŘES, UL	VTĚCI (DO MOŘE)	NÁS BÝVALÝ TAJNÝ POLICISTA	BELGICKÉ TERMÁLNÍ LAZNE	PIVNÍ ČEPIČE	ÚSLUŽNOST	PŘÍČINY		CITOSLOVCE TÍŠENÍ	HEYER-DAHLŮV ČLUN	SLOVENSKY „OLIN“	SLOVENSKÉ PŘÍVLASTNOVACÍ ZÁJMENO	ŽENSKÉ JMÉNO	CHEMICKY SLUČOVATI	3. DÍL TAJENKY	EPOCHY
DOLE							PROPLETENÉ								
4. DÍL TAJENKY							STŘEDOAM. STÁT ITALSKÝ HOUSLAŘ								
TÁBOŘIT VE STANECH									INTERNÁTY NAŠE BÝV. HUD. VYDAVATELSTVÍ						
NÁZEV HLÁSKY T			ČÁSTICE HMOTY MUŽSKÉ JMÉNO					VAZNÝ ČESKÉ MĚSTO							NÍZKÝ VĚK
SLOVENSKY „JEN“				BIBLICKÉ MĚSTO PŮVODCE DÍLA						POPLACH SLOVENSKÝ KRAJ					
HMOTNOST OBALU ZBOŽÍ					LEHKÝ BETON ŠELESTIVÉ MLUVENÍ						KORÁLOVÝ OSTROV ROMULŮV BRATR				
MOZKOVÁ MRTVICE						ST. NÁZEV DUNAJE OBYVATEL INDIIE						DOMÁCKY JIŘÍ KOSTRA HLAVY			
	PATŘÍCI ELE	USEKNOUT 2. DÍL TAJENKY					TROPICKÝ STROM VYNÁLEZCE DYNAMITU						INIC. PISNICKÁŘE DOBEŠE KASINO		
OBYVATEL SVĚTADILU								NEŠIKA MORAVSKÝ RYBNÍK							
ZPĚVNÁ SLABIKA			ŠUMĚNÍ (BÁSN.) PRODEJNA (ZASTAR.)						VLAŠSKÝ MALÍŘ DRUH KARTY						
INDICKÝ NÁRODNÍ KONGRES (ZKRATKA)				AUTOM. OBLAST ČINY LATINSKÝ „OLEJ“						SCHOVAT NA ŽÁDNÉ MÍSTO					
SLOVENSKY „NOVÉ“					JMÉNO LOVEC. PSA AM. ENER. KONCERN						ZASTARALÁ SPOJKA ZNAČ. RUSKÝCH AUT			VLASTNÍ JMÉNO STALINA	SENSEČE
KUJKA ŽELEZA						DRUH BÁSNKA INFEKČNÍ CHOROBA						INIC. SA-CHAROVA LESNÍ PAROHÁČ			
	TRÁPENÍ (ZASTAR.) DLUŽNÍ ÚPIS						MAĎARSKÉ VÍNO SÍŤOVÁ HRA						SPOJKA DRAČ (ZASTAR.)		
NÍZKÁ ČA-LŮMĚNÁ SEDAČKA								AFRICKÝ STÁT HRAČI V LIZE							
INICIÁLY ŠEBŘELEHO			HOTEL PRO ŘIDIČE DOM. POMOCNICE						ŠPANĚLSKÉ SLADKÉ VÍNO HODNOTA						
DOMÁCKY ATANÁZIE				K NIČEMU ZÁPALKÁ							ZN. PSAC. STROJŮ SCHRÁNKY MRTVÝCH				MILOVNÍK KRÁŠNA A KRÁŠY
NĚMECKÝ NÁZEV DOMAŽLIC					AFRICKÝ STÁT NĚMECKÝ FILOZOF						PŘÍVLAST. ZÁJMENO ŠPANĚLSKÝ „TŘÍ“				
ROSDL						BLEDNOUT BIBLICKÝ MOŘEPLAVEC						INIC. BÁSN. SLÁDKA VZOR. FOSE ARSENU			
	ZNIČENÍ MAJETÍM POŠTOVNÍ KÓD UTAHU						CITOSLOV. ZAKLENÍ RUSKÉ MĚSTO						CELNÍ KÓD ITÁLIE ZNAČKA ERBIA		
VYVÁZNOUT									1. DÍL TAJENKY						
TRÝZNI-TELE (ŘIDČEJI)									DUCHA-PLNOST						

Tajenku křížovky zašlete do **20. ledna 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 *Okénka do Apatyky* byla „KONGRES NEMOCNIČNÍ FARMACIE SE VRACÍ DO BRNA“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

ZMĚNY 2025

Nastávající rok přináší jako obvykle řadu legislativních změn. Oproti předchozím letům je v tomto roce mnohem pružnější komunikace předkladatele zákonných úprav, což umožnilo všechny změny včas zapracovat a seznámit s nimi i lékárenskou veřejnost.

Společnost Apatyka servis proto druhou prosincovou středu uspořádala webinář s následujícími tématy:

- signální výkon
- rozpouštění rezervní zásoby
- započitatelný doplatek

Nepochybně zajímavý obsah webináře přilákal i přes pozdní odpolední hodinu více než dvě stě dvacet posluchačů.

Pro naše klienty, pracovníky lékáren používajících informační systém MEDIOX, je záznam webináře do konce roku dostupný na našich webových stránkách: (www.apatykaservis.cz/zmeny2025).

Na našem webu je k tomuto webináři i anketa. Můžete se zde vyjádřit k jeho náplni i formě provedení. Podle výsledků ankety jsme připraveni realizovat webináře na aktuální téma i v budoucnu.

