

HIRDETMÉNY

Érvényes 2022.12.12 napjától

A Pharma Cloud Kft. által nyújtott üzletviteli szolgáltatásokról

Az üzletviteli szolgáltatásokról általában

A **Pharma Cloud Kft.** (székhely: 1119 Budapest, Fehérvári út 84/a., cégjegyzékszám: 01-09-305462 – a továbbiakban: **Szolgáltató**) a már meglévő szoftverszolgáltatásait igénybe vevő ügyfelei (a továbbiakban csak: ügyfél) részére – kihasználva a daxa™ és a QB-Pharma programok által az ügyfelek számára megismerhető, rendszerezhető üzleti adatokban rejlő információs előnyöket, ezen adatok elemzésével, illetve kapcsolódó üzletviteli tanácsadással kívánja segíteni az ügyfelei minél hatékonyabb, nyereségesebb működését.

I. Árrés képzéssel kapcsolatos üzletviteli szolgáltatások

1. Üzleti felmérés

Az üzleti felmérés célja, hogy az ügyfelek részére az árrés képzéssel kapcsolatban aktuális információkat adjon, valamint az előzetesen egyeztetett szempontok/ügyfélpreferenciák alapján felmérje az ügyfél árrés képzését, illetve megvizsgálja az árrés optimalizálás lehetőségét, konkrét javaslatokat téve az árrés optimalizálására.

A szolgáltatás megrendelésére minden esetben írásos megrendelő útján kerül sor, amelynek célja egyben, hogy felmérje az ügyfél üzleti szempontjait, az árrés képzés szempontjából releváns információkat, illetve az ügyfél árrés elvárásait.

A megrendelésre a Szolgáltató által erre a célra kidolgozott nyomtatványok kitöltésével (**egyedi megrendelő és adatlap**) kerül sor, amely során a Szolgáltató tanácsadója az ügyféllel együttműködve határozza meg a preferenciákat és rögzíti a szükséges adatokat.

A Szolgáltató az egyedi megrendelő és adatlap teljeskörű kitöltését követő 15 napon belül végzi el az ügyfél-felmérést, amely felmérés során – az ügyfél előzetes hozzájárulása alapján – az ügyfél által használt daxa™ vagy QB-Pharma programok által kezelt üzleti adatokat/információkat is használja, rendszerezi.

Az üzleti felmérés célja annak vizsgálata, hogy az ügyfél által üzemeltetett patika árazása, árrésképzése mennyire optimális. A Szolgáltató az üzleti felmérés alapján tesz javaslatot az esetleges árrésmódosításra (növekedésre), amelynek során minden esetben az előre meghatározott konkrét adatok alapján három darab tanulmányt - ajánlatot, javaslatot készít az ügyfélnek (óvatos, standard, dinamikus), amely tanulmányok tartalmazzák a legfontosabb alapadatokat (árbevétel, árréstömeg, árrés %-os változásai stb.).

A háromféle árrésképzés vizsgálatának alapjául az alábbi általános szempontok szolgálnak:

1./ Óvatos: 1-1,99% közötti célzott éves árbevétel növekedés a szolgáltatás által. Szolgáltatás megrendeléskor már piachoz képest is magas árrést használó és/vagy túlságosan kiegyensúlyozatlan árrésfüggvénnyel dolgozó ügyfelek esetén ajánlott. Ajánlott még abban az esetben, ha szinte kizárólag törzsvásárlók alkotják a gyógyszerészeti ügyfélkörét. Amennyiben a támogatott készítmények aránya a gyógyszerészeti forgalmában a piaci átlaghoz képest jóval magasabb arányban van jelen, szintén preferált az „óvatos” javaslat használata.

2./ Standard: 2-3,99% közötti célzott éves árbevétel növekedés a szolgáltatás által. Szolgáltatás megrendeléskor a piachoz képest átlagos vagy magas árrést használó és/vagy átlagos árrésfüggvénnyel dolgozó ügyfelek esetén ajánlott. Ajánlott még abban az esetben, ha a törzsvásárlók és alkalmi vásárlók egyaránt alkotják a gyógyszerészeti ügyfélkörét. Ha átlagos T-NT termékkör megoszlás van jelen a patikai portfólióban, preferált a „standard” javaslat használata.

3./ Dinamikus: 4% feletti célzott éves árbevétel növekedés a szolgáltatás által. Szolgáltatás megrendeléskor a piachoz képest túlzottan alacsony árrést használó és/vagy átlagos árrésfüggvénnyel dolgozó ügyfelek esetén ajánlott. Ajánlott még abban az esetben, ha a gyógyszerészeti ügyfélkörét jelentős mértékben az átmenő forgalomból álló alkalmi vásárlók alkotják. Amennyiben domináns a patikai portfólióban a nem támogatott termékkör (piaci átlagnál magasabb), ajánlott lehet a „dinamikus” javaslat használata.

A Szolgáltató kifejezetten felhívja az ügyfél figyelmét, hogy az általa megadott adatok pontossága, helytállósága határozza meg a megfelelő és valós felmérést, ezért az ügyfél felel az általa megadott adatok helytállóságáért, megfelelőségéért, aktualitásáért.

Az adatszolgáltatással kapcsolatban Szolgáltató felhívja az Ügyfelek figyelmét arra, hogy a reális, valós adatokat tartalmazó felméréshez legalább három, egymást követő teljes havi üzleti adat vizsgálata szükséges. Ennek alapján éven belül nyitott/újranyitott patika Ügyfél esetében a felmérés és a szolgáltatás nyújtásának előfeltétele, hogy a megrendeléskor az Ügyfél patika rendelkezzen legalább három, egymást követő teljes üzleti hónap adataival.

A fent írtak alapján Ügyfél a megrendelőlap aláírásával kifejezetten hozzájárul ahhoz, hogy:

- a Szolgáltató a felmérés és tanulmány elkészítéséhez a forgalmi adatait megismerje és a szoftverjéből lehívja,
- az üzleti felmérés során a megismert üzleti adatokat a Szolgáltató üzleti titokként kezelje.

Szolgáltató kifejezetten rögzíti, hogy csak a fenti hozzájárulásokat követően van lehetősége az ügyfél üzleti adatainak kigyűjtésére, és csak a fenti célból teheti ezt meg. Szolgáltató kifejezetten rögzíti, hogy harmadik személy részére az így kinyert és rendszerezett adatok, árképzéssel kapcsolatos megállapítások (így különösen a 2. pont szerinti kiértékeléssel kapcsolatos megállapítások, árrés-tömeg számítással kapcsolatos megállapítások), módosítások nem adhatók át semmilyen formában.

Szolgáltatót a fent részletezett üzletviteli tanácsadásért díjazás illeti meg, amelynek összege 50.000,-HUF + Áfa / tanácsadás. Szolgáltató a díjáról számlát állít ki, amelyet ügyfél a számla kézhezvételét követő 15 napon belül köteles kiegyenlíteni.

Szolgáltató a díjazástól eltekint, amennyiben ügyfél további üzletviteli szolgáltatásokat is megrendel – automatikus-szoftveres árazás/árképzés szolgáltatást.

2. Automatikus-szoftveres árazás/árrésképzés szolgáltatás

Ezen szolgáltatás célja, hogy a Szolgáltató által elvégzett üzleti felmérés után javasolt tanulmányok figyelembevételével, azok közül történő választás útján olyan automatikus-szoftveres szolgáltatást biztosítson az ügyfél részére, amely alapján – az előzetesen egyeztetett adatok és ügyfélpreferenciák figyelembevételével – az ügyféllel együttműködve optimalizálja automatikusan az ügyfél által alkalmazott kiskereskedelmi árakat az optimális, ügyfél által elvárt árrés-növekmény elérése érdekében.

A jelen pontban írt szolgáltatást ügyfél a Megrendelőlap kitöltésével igényelheti Szolgáltatótól. Az árrésképzés a fenti, 1. pontban írt tanulmányok alapulvételével kerül meghatározásra, amelyek közül az ügyfél választja ki a számára ideális árrés-képzést. Amennyiben Ügyfél több patikával és/vagy fiókpatikával is rendelkezik és ezek közül több, vagy valamennyi patika vonatkozásában igénybe kívánja venni a szolgáltatást, úgy a Megrendelőlap kitöltésére – az eltérő adatok, preferenciák miatt – külön-külön, patikánként/fiókpatikánként kerülhet sor.

A szolgáltatást

- a) amennyiben a megrendelésre a hónap 15. napjáig sor kerül, úgy a következő hónap első napjától;
- b) amennyiben a megrendelésre a hónap 15. napját követően kerül sor, a tárgyhót követő 2. hónap első napjával aktiválja a Szolgáltató.

Amennyiben a fentiek szerinti aktiválásnak bármilyen technikai akadálya van, úgy azt felek kötelesek egymásnak haladéktalanul jelezni. Megrendelő egy alkalommal maximum 1 hónap időtartamra jogosult a szolgáltatás aktiválásának halasztását kérni. Amennyiben a szolgáltatást a Megrendelő a megrendelés ellenére nem veszi igénybe úgy kötbér fizetésére köteles, amelynek összege 100.000,-HUF.

A Szolgáltató a fent írtak alapján az aktiválással kötelezettséget vállal arra, hogy az ügyfél által kiválasztott feltételekkel az árrés optimalizáló szolgáltatást az általa üzemeltetett patikai szoftverbe beállítja és az ügyfél részére szolgáltatás vonatkozásában használatot biztosít.

A Szolgáltató az általa vállalt szolgáltatást, az általa üzemeltetett patikai szoftver infrastruktúrájának a megfelelő használatával, annak hozzáféréssel valósítja meg, amelyet ügyfél tudomásul vesz és elfogad. Az árazás során a nyert adatokat, illetve beállításokat kizárólag az ügyfél jelen Hirdetményben írt céljainak megvalósítása érdekében jogosult Szolgáltató használni, felhasználni, módosítani (ideértve az esetleges automatikus árazást is). Harmadik személyekkel az árazás, és azzal összefüggő információ (így különösen a 2. pont szerinti kiértékeléssel, árrés-tömeg számítással kapcsolatos megállapítások) nem megosztható, illetve harmadik személyek (különösen gyógyszernagykereskedők, franchise partnerek) az árazást nem ismerhetik meg, illetve az automatikus árrésképzés során javaslatot nem tehetnek, ilyen elvárásokat Szolgáltató nem épít be a szolgáltatásba, illetve ilyen adatot harmadik személynek nem szolgáltat.

Szolgáltató tájékoztatja az ügyfelet, hogy a szolgáltatás igénybevételével a „manuális árazásra megjelölt termékkör” kivételével a program valamennyi, az ügyfél által forgalmazott szabadon árazható termék árazását folyamatosan (maximum naponta 1 alkalommal, reggel nyitáskor) elvégzi. Az ügyfél kötelezettséget vállal arra, hogy a Szolgáltató által beállított program szerinti árakat egyoldalúan nem módosítja, azokban módosítást kizárólag a Szolgáltatóval történt egyeztetés alapján, a Szolgáltató útján végez.

Amennyiben egy adott Ügyfél patikájához egy vagy több fiókgyógyszertár is tartozik, úgy a szolgáltatást (árrésfüggvény képzése) Szolgáltató telephelyenként végzi el az adott telephely

üzleti adataihoz optimalizálva, figyelembe véve az Ügyfél jelen Hirdetmény szerint megadható elvárásait.

Tekintettel a külön árképzésre Szolgáltató felhívja az Ügyfél figyelmét, hogy cikktörzs szinkron során, amennyiben Intelligens Árazó® aktív a patikákban, úgy a fogyasztói árak nem kerülnek szinkronizálásra az egyes telephelyek között.

Manuális árazású termékkörök

Ügyfél jogosult kiválasztani olyan termékeket vagy termékcsoportokat, amelyeket esetében az árazást nem a szolgáltatás végzi automatikusan, hanem saját maga (**manuális árazású termékkör**) egyedileg állít be.

Tekintettel arra, hogy ezen manuális árazás kihat a szolgáltatás eredményére, az ügyfél által elvárt árréstömeg növekedésre, így ügyfél tudomásul veszi, hogy a manuális árazásra az alábbi keretek között kerülhet sor, melyek egymástól függetlenül, párhuzamosan lehetnek érvényben, használatban:

1. Megrendelő által szoftveres árazásra nem jelölt cikkcsoportok.

2. Megrendelő által árazott, szabadon választott termékek (normál fogyasztói ár).

- o Mennyiségi, összegszerűségi korlátozások: az Intelligens Árazó® által szoftveresen árazott bázis időszak (előző év azonos negyedév) összes cikk árréstömegének **(A)** a manuálisan árazott cikkek bázis időszak (előző év azonos negyedév) árréstömegének **(B)** maximum 5%-a **(C)** lehet.

$$B/A*100 \leq C$$

3. Saját, patikai vevőakció (akciós fogyasztói ár).

4. Bruttó beszerzési áron értékesített termékek.

mint pl.:

- o Vevőcsoporton belüli vállalkozás számára történő, egyéb termékek beszerzési áron való átadása közületi számlán.
- o Saját alkalmazott részére értékesített termékek beszerzési áron.

5. Érintett franchise szolgáltatás keretében beállított vevőakciók.

Ebben az esetben az időszakos árváltozásokban (pl. előfogyasztói ár, akciós fogyasztói ár vagy egyéb) szereplő termékek árképzését nem az Intelligens Árazó® végzi. Az időszakos árváltozás lezárultát követően újból szoftveres árképzés lép érvénybe ezen termékeknel (kivéve, ha a termék manuális árazásra van jelölve).

6. Webpatikán/webshopon keresztül történő megrendelések értékesítései.

Ide értendő a kiszállítással és helyszíni átvétellel zajló eladás is.

Szolgáltató a fenti korlátokat, limiteket folyamatosan vizsgálja és legalább negyedévente felülvizsgálja. Az egyes limitek változásáról az ügyfelet megfelelően értesíti.

Az előző 6 pontba tartozó termékek értékesítése esetében díjfizetési kötelezettség nincs Szolgáltató irányába, mivel ezen termékek esetében az árképzést nem az Intelligens Árazó® valósítja meg.

Nem tartozik a manuális árazású termékek közé a szolgáltatás szempontjából:

- törzsvásárlói rendszer keretén belül nyújtott kedvezményes értékesítés
- egyéb kedvezményes értékesítés (egyedi kedvezmények személyeknek, kuponkedvezmény, etc.)

Azon termékek esetében, ahol az árképzés szoftveresen valósul meg, és Megrendelő által biztosított kedvezményes értékesítés történik, a Szolgáltató jogosult a sikerdíjra.

Szolgáltató a beállított árazás alapján a szolgáltatást folyamatosan figyelemmel kíséri, és legalább havonta egy alkalommal az árazó modul által végzett árazási tevékenységet írásban kiértékeli, és a tárgyhónapot követő hónap 15. napjáig ügyfél rendelkezésére bocsátja. A havi kiértékelések több telephely esetén, minden esetben telephelyenként készülnek el Ügyfél részére. A kiértékelés tartalmazza a manuálisan árazott termékekhez tartozó adatokat is.

A Szolgáltató jogosult és köteles az ügyfelet értesíteni arról, ha a modul működésének hatékonysága tekintetében hibát észlel. Ezzel kapcsolatban felek rögzítik, hogy rendkívüli

módosításra, beavatkozásra, kizárólag az ügyféllel történt előzetes egyeztetés alapján van lehetőség, kivéve, ha a beavatkozással a Szolgáltató nyilvánvaló károsodástól védi meg az ügyfelet. Szolgáltató félévente, egy alkalommal lehetőséget biztosít a szolgáltatás beállításával kapcsolatos elvárások, feltételek módosítására, ügyfél általi felülvizsgálatára, illetve maga is javaslatot tesz az esetleges módosításokra.

Szolgáltató. tájékoztatja az ügyfelet, hogy a havi kiértékelés során előfordulhatnak olyan, a gyógyszerár forgalmát negatív irányba befolyásoló tényezők, amelyek következtében keletkező bevételkiesés nem az árazó modul működésével összefüggésben keletkezik. A Szolgáltató ilyen tényezőknek tekinti különösen, de nem kizárólagosan az alábbiakat:

- a./ A gyógyszerárban megforduló páciensek számának csökkenése az alábbi okokból: pandémia, a patikát is érintő közút felújítás/átépítés, gyógyszerár közeli intézmény bezárása (pl. kórház, háziorvosi rendelő, szakrendelő), nagyobb szerződéses partnerrel megszűnik a szerződés (pl. idősök otthona),
- b./ a gyógyszerár nyitvatartása bármilyen okból csökken,
- c./ változatlan forgalom mellett csökken a gyógyszerár dolgozóinak a létszáma,
- d./ a gyógyszerár nagykereskedők felé fennálló tartozásaira tekintettel a nagykereskedők a szállítást felfüggesztik.

A Szolgáltatót a fenti szolgáltatással összefüggésben díj illeti meg, amely díj magában foglalja a szolgáltatás igénybevételével kapcsolatban felmerült valamennyi költséget, használati jogosultság ellenértékét, a szolgáltatás nyújtásához kapcsolódó valamennyi support szolgáltatás költségét.

A díj számítása az elért árrés növekményhez igazodik az alábbiak szerint:

- Megbízási díja az elért nettó árrés tömeg növekedés 20%-ának megfelelő összeg (sikerdíj), de minimum **30.000,- Ft+áfa/hó** és maximum **300.000,- Ft+áfa/hó**.
- A megbízási díj függetlenül attól, hogy Ügyfél hány telephelyet üzemeltet, telephelyenként az addicionális árréstömeg alapján kerül számításra az alább részletezettek szerint.
- A Szolgáltató az árrésnövekmény mértékének meghatározásához az Intelligens Árazó[®] bekapcsolása előtti árrésfüggvény (vagy árazás) eredményességét viszonyítja az Intelligens Árazó[®] bekapcsolása utáni eredményekhez. Kifejezetten csak a szoftveresen árazott termékek eredményeit veszi figyelembe Szolgáltató a növekmény meghatározásához.
- Addicionális (szoftver által elért növekedés) árrés tömeg számítása:
 - a) **bázis időszak:** az Intelligens Árazó[®] bekapcsolását megelőző minimum 3, de maximum 12 hónap
 - b) **vizsgált időszak:** elszámolás alá eső aktuális naptári negyedév
 - c) **bázis időszak summa kiközölt nagykereskedelmi ár (BK):** a vizsgált időszakban a szoftveres árképzés alá eső cikkek bázis időszaki összesített nagykereskedői listaára, méghozzá az adott napi értékesítésekhez tartozó napi kiközölt nagyker árakat felhasználva
 - d) **bázis időszak summa árréstömeg (BÁ):** a vizsgált időszakban a szoftveres árképzés alá eső cikkek bázis időszaki összesített értékesítéseihez tartozó fogyasztói árainak és summa kiközölt nagykereskedelmi árainak különbözete
 - e) **bázis időszak haszonkulcs (BH):** a bázis időszakban a szoftveres árképzés alá eső cikkekhez tartozó bázis időszak summa árréstömeg és ehhez tartozó bázis időszak summa kiközölt nagykereskedelmi ár hányadosa %-ban
 $BH = \frac{BÁ}{BK} * 100$
 - f) **vizsgált időszak summa kiközölt nagykereskedelmi ár (VK):** a vizsgált időszakban a szoftveres árképzés alá eső cikkek vizsgált időszaki összesített nagykereskedői listaára, méghozzá az adott napi értékesítésekhez tartozó napi kiközölt nagyker árakat felhasználva
 - g) **vizsgált időszak summa árréstömeg (VÁ):** a vizsgált időszakban a szoftveres árképzés alá eső cikkek vizsgált időszaki összesített értékesítésekhez tartozó fogyasztói árainak és summa kiközölt nagykereskedelmi árainak különbözete

h) **Addicionális árréstömeg:** A vizsgált időszakra vonatkozó értékesítésekhez meghatározásra kerül a szoftveres árképzés alá eső cikkekhez tartozó – az Intelligens Árazó® működése által generált – árréstömeg. Egyúttal a vizsgált időszakra vonatkozó értékesítésekhez meghatározásra kerül a szoftveres árképzés alá eső cikkekhez tartozó bázis időszak haszonkulcsával számolt árréstömeg is. A kettő különbsége adja meg az addicionális szoftveres árképzés által elért addicionális árréstömeget/növekményt. Számítása:

addicionális árréstömeg: $V\dot{A} - (VK \times BH)$

- A díjszámítás során a nettó fogyasztói árakat veszi alapul Szolgáltató, nem pedig a nettó eladási árakat.
- Szolgáltató nem számol fel sikerdíjat a manuális árazású termékek tranzakciói után.
- A törzsvásárlói, illetve egyedi kedvezmények a patika saját terhére kerül nyújtásra, Szolgáltató alól ezen termékek árképzése, értékesítése és realizált addicionális árréstömege után jogosult sikerdíjra.
- A számlázás negyedévente történik, ügyfél a negyedévet követő hónap 25. napjáig kapja meg a számlát és az elszámolást; az elszámolással kapcsolatos reklamáció megtételére 8 nap áll a rendelkezésére.

A szolgáltatás jellegéből adódóan a minimális előfizetési periódus hat hónap (kezdő időpontja a szolgáltatás aktiválása), amennyiben ügyfél a szolgáltatást előbb meg szeretné szüntetni, akkor kötbér fizetésére köteles, amelynek a mértéke: a megrendelt szolgáltatásból még hátralévő hónapok száma szorozva 100.000,- Ft +áfvával.

A szolgáltatást bármelyik fél minden 6. hónap végére mondhatja fel, írásban.

A szolgáltatás megszűnését követően, a gyógyszerári rendszerben visszaállításra kerül az Intelligens Árazó előtti érvényben lévő árrésfüggvény, egyúttal automatikusan lefuttatásra és beállításra kerül. Amennyiben nem árrésfüggvényt használt a patika korábban, a szolgáltatás bekapcsolása előtti fogyasztói árak kerülnek betöltésre és azon aktív termékeknél pedig, melyekhez nem tartozik a Szolgáltató által lementett fogyasztói ár az Intelligens Árazó bekapcsolását megelőző időszakból, ott 0 Ft-os fogyasztói ár fog megjelenni, mely termékeknél a Megrendelő felelősége az árazásuk.

3. Titokvédelem, szerzői jogok

A Pharma Cloud Kft. kijelenti, hogy az „Intelligens Árazó® modul” tartalma, illetve minden egészben, vagy elemeinek összességéként nem közismert vagy az érintett gazdasági tevékenységet végző személyek számára nem könnyen hozzáférhető információ, eljárás, dokumentum és adat, továbbá az Intelligens Árazó® modul teljes tartalma a Pharma Cloud Kft. üzleti titkát képezik, és a Pharma Cloud Kft. előzetes írásbeli hozzájárulása nélkül nem hozhatók nyilvánosságra, avagy harmadik személy tudomására.

Ügyfél kötelezettséget vállal arra, hogy szigorúan titokban tart minden olyan információt, amelyet az „Intelligens Árazó® Modul” használata során, vagy azzal összefüggésben kapott vagy szerzett meg a Pharma Cloud Kft.-től. Egyúttal kötelezettséget vállal arra is, hogy jelen szerződés hatálya alatt, illetve azt követően a Pharma Cloud Kft. előzetes írásbeli engedélye nélkül nem hoz nyilvánosságra vagy harmadik személy számára nem tesz hozzáférhetővé ilyen információt. Amennyiben ügyfél a fenti titokvédelmi rendelkezéseket megszegi, úgy a Pharma Cloud Kft.-vel szemben teljes kártérítési felelősséggel tartozik, a 2018. évi LIV. törvény rendelkezéseinek megfelelően.

A Pharma Cloud Kft. tájékoztatja az ügyfelet, hogy az általa fejlesztett „Intelligens Árazó® Modul”, mint szoftver-modul vonatkozásában kizárólagosan ő rendelkezik szerzői joggal (know-how), amely magába foglalja a korlátlan terjedelmű és időtartamú felhasználási jogot is. Ennek alapján

Pharma Cloud Kft. rögzíti, hogy az „Intelligens Árazó® Modul” vonatkozásában harmadik személynek nincsen olyan joga, jogosultsága, amely a szoftver modul megfelelő használatát akadályozná, illetve korlátozná.

Ügyfél az „Intelligens Árazó® Modul” vonatkozásában használati jogot szerez a szerződés fennállásának időtartamára. Ügyfél ezen használati jog alapján az „Intelligens Árazó® Modult” a saját gyógyszerértékesítési rendszerében jogosult használni; nem jogosult azonban harmadik személy részére semmilyen formában hozzáférhetővé tenni, illetve bármilyen formában reprodukálni, annak tartalmát módosítani. Amennyiben a Ügyfél ezen kötelezettségét megszegi, úgy a Pharma Cloud Kft. irányában teljes kártérítési felelősséggel tartozik.