**Legal EN (source in EN)**

**1. Subject Matter of the Contract**

**1.1.** The Principal uses products (hardware and/or software) made by X (“X-  
products”) which the Principal acquires and/or acquired in accordance with separate provisions.  
X renders services for such products in the scope determined by the Principal and in  
accordance with these Service Conditions and other provisions contained in this Contract.

1. Principal is able to choose between various services which are divided in modules (“Modules”) by checking the appropriate box in the Offer. This decision of Principal is legally valid and binding. X pledge to perform the services as described in the Offer and its appendices. This also applies to orders via the X Service Portal.
2. X shall render the services covered by these Service Conditions only for the X-products stated in this Contract and not for any third-party products, unless otherwise expressly agreed upon. If the Principal purchases other products from X, such other products shall only be included in the services to the extent such inclusion is expressly agreed upon and included in the contract.
3. In case of any conflicts between individual parts of this Contract such as offer, annexes etc. concerning the selection of the individual service modules (e.g. “Maintenance.Care”), their extent, and the required specifications of these Service Conditions, then an offer, individually prepared by X and which particularly contains the prices to be paid for the services, shall have priority over any other agreements and specifications.
4. Before concluding a service contract for Principal’s system, which contains components not covered by warranty, X reserves the right to conduct a fee for the repair of the system.

**Legal SK**

1. **Hlavný predmet zmluvy**
2. Užívateľ využíva produkty (hardvér a/alebo softvér) poskytované spoločnosťou X (ďalej len „X produkty“), ktoré Užívateľ získa a/alebo získal v súlade s ustanoveniami týchto podmienok. Spoločnosť X poskytuje služby pre tieto produkty v rozsahu pôsobnosti určenom Užívateľom a v súlade s týmito Servisnými podmienkami a ostatnými ustanoveniami uvedenými v tejto Zmluve.
3. Užívateľ má možnosť si vybrať z rôznych služieb, ktoré sú rozdelené do modulov (ďalej len „Moduly“) zvolením si príslušnej kolónky v Ponuke. Toto rozhodnutie Užívateľa je právoplatné a právne záväzné. Spoločnosť X sa zaväzuje poskytovať služby ako je uvedené v Ponuke a jej prílohách. Toto sa vzťahuje aj na objednávky cez X Portál služieb.
4. Spoločnosť X poskytuje služby uvedené v týchto Servisných podmienkach iba pre produkty spoločnosti X uvedené v tejto Zmluve a nevzťahuje sa na produkty tretích strán, pokiaľ sa zmluvné strany výslovne nedohodnú inak. Ak si Užívateľ kúpi iné produkty od spoločnosti X, takéto produkty sú zahrnuté do služieb iba v takom rozsahu v akom je zmluvne dohodnuté a zahrnuté do zmluvy.
5. V prípade rozporov medzi jednotlivými časťami Zmluvy ako je ponuka, prílohy, atď., týkajúce sa výberu individuálnych modulov služieb (napr. „Údržba“), ich rozsahu a vyžadovaných špecifikácií týchto Servisných podmienok, ponuka, individuálne pripravená spoločnosťou X obsahuje najmä ceny, ktoré musia byť zaplatené za služby a majú prednosť pred akýmikoľvek inými dohodami a špecifikáciami.
6. Pred uzatvorením servisnej zmluvy pre systém Užívateľa, ktorý obsahuje komponenty, na ktoré sa nevzťahuje záruka si spoločnosť X vyhradzuje právo uložiť poplatok za opravu systému.

**Marketing EN (source in EN)**

**Perfect parking management begins at your customer’s home**

Perfect parking management does not only play an important role in the parking facility. It does not begin at the entry, but rather at your customer's home, such as with the reservation of a parking space. And it does not end at the exit. Because bonus points, a valuable overview of all the services used and numerous other benefits ensure that the perfect parking experience continues to have positive effects – for your guests, and also for you. Having all relevant data at a glance ensures professional information post-processing as well as marketing activities and, therefore, a long-term, direct contact with your customers at home.

With X you have the right partner by your side to realize this system – which far exceeds the traditional concept of car park management – and so much more. The X total solution features a 360° perspective that takes not only your needs into account, but also the needs of your guests. Learn more about the X Customer Journey on the following pages.

**Marketing SK**

**Perfektný manažment parkoviska začína už doma u vášho zákazníka**

Perfektný manažment parkoviska nehrá dôležitú úlohu len na parkovisku. Nezačína vjazdom na parkovisko, ale začína už doma u vášho zákazníka, napríklad rezerváciou parkovacieho miesta. A samozrejme nekončí výjazdom z garáže. Bonusové body poskytujú cenný prehľad všetkých využitých služieb a ďalšie nespočetné výhody, ktoré zaistia, že skvelý zážitok z parkovania zanechá pozitívny dojem – nielen vo vašich zákazníkoch, ale aj vo vás. Dostupnosť všetkých relevantných údajov umožňuje profesionálne spracovanie informácií rovnako ako pokrokové marketingové aktivity a z toho vyplývajúci dlhodobý priamy kontakt s vašimi zákazníkmi priamo doma.

So X máte po svojom boku toho správneho partnera na realizáciu každého projektu, ktorý prekoná vaše najtajnejšie očakávania v porovnaní s tradičným poňatím manažmentu parkoviska. X ponúka komplexné riešenie so širšej perspektívy, ktoré zohľadňuje nielen vaše požiadavky, ale aj potreby vašich zákazníkov. Zistite viac o X Customer Journey na nasledujúcich stránkach.

**Medical EN (source in EN)**

In the same clinical centre, we now demonstrate that the implementation of amotosalen/UVA-treated PC did not adversely affect rates of transfusion in 1 and 7 days, length of stay and mortality in patients who received MT, defined as ≥1PC plus ≥10 RBCs on a single calendar day.MTs were most frequently related to liver transplantation and cardiac and vascular surgeries in both periods. Liver transplants are usually elective procedures in patients with an underlying coagulopathy related to liver dysfunc- tion. While most liver transplants do not require MT [13], the major vascular anastomoses necessary and the unavoidable exacerbation of coagulopathy related to the anhepatic phase of transplantation surgery cause these patients to be at high risk of excessive bleeding. While plasma transfusion is critical to replace coagulation fac- tors synthesized in the liver, platelets also play an impor- tant role in achieving haemostasis. The low overall in- hospital mortality rate [4/93 patients (4·3 )] despite the need for MT is reflective of the elective nature of liver transplant surgery, and speaks to the effectiveness of massive transfusion strategies that now include pathogen- reduced PC. A similar study previously showed that plasma treated with the amotosalen/UVA process was equivalent to conventional plasma in the liver transplan- tation setting [13].

**Medical SK**

V rovnakom klinickom centre teraz preukazujeme, že implementácia PC ošetreného amotosalenom / UVA nepriaznivo neovplyvnila rýchlosť transfúzie za 1 a 7 dní, dĺžku pobytu a úmrtnosť u pacientov, ktorí dostávali MT, definovanú ako ≥1PC plus ≥10 RBC v jeden kalendárny deň. MT boli najčastejšie spojené s transplantáciou pečene a srdcovými a cievnymi operáciami v obidvoch obdobiach. Transplantácie pečene sú zvyčajne voliteľné postupy u pacientov so základnou koagulopatiou spojenou s dysfunkciou pečene. Aj keď pri väčšine transplantácií pečenie nie je MT vyžadovaná [13], nevyhnutné veľké vaskulárne anastomózy a nevyhnutná exacerbácia koagulopatie súvisiaca s anhepatickou fázou transplantačnej chirurgie spôsobujú u pacientov vysoké riziko nadmerného krvácania. Zatiaľ čo plazmatická transfúzia je rozhodujúca pre nahradenie koagulačných faktorov syntetizovaných v pečeni, krvné doštičky tiež hrajú dôležitú úlohu pri dosahovaní hemostázy. Nízka celková miera úmrtnosti v nemocnici [4/93 pacientov (4,3%)] napriek potrebe MT odráža elektívnu povahu operácie transplantácie pečene a hovorí o účinnosti stratégií masívnej transfúzie, ktoré teraz zahŕňajú PC so zníženým obsahom patogénov. Podobná štúdia predtým preukázala, že plazma ošetrená amotosalenom / UVA bola pri transplantácii pečene rovnocenná s konvenčnou plazmou [13].

**Marketing, other EN**

Every attendant must register himself before the event.

Registration would be different this year. There would be 10 hostesses at your service and every employee must have his **employee card,** which the hostess would register with a reader.

The hostess would immediately know to which **team** the employee **is assigned**, the **number of his pack** and the **size of T-shirt** (which would be ready one day in advance) and would provide him with the pack, the T-shirt, program and map of the areal.

After the registration would the guest go to the reception, where he would check in, take lodgings and get a bracelet.

Registration must align with X, because there were some problems last year and we want everything to be faster and trouble-free this year.

**Marketing, other SK (source in SK)**

Každý účastník sa musí prísť pred podujatím zaregistrovať. Registrácia bude tento rok prebiehať iným spôsobom. K dispozícii bude 10 hostesiek a každý účastník bude musieť mať pri sebe svoju **zamestnaneckú kartu**, ktorú hostesky načítajú pomocou **čítačky**.

Hosteska bude okamžite vidieť do ktorého **tímu patrí,** aké má **číslo balíčka** a **veľkosť trička** (ktoré budú pripravené deň vopred) a už len odovzdá balíček, kde bude tričko, program a mapka areálu.

Po registrácii na teambuilding sa presunie hosť na recepciu a tam si spraví check-in, ubytuje sa a získa náramok. Spôsob registrácie na izby sa musí zladiť s X, keďže minulý rok tam boli problémy a chceme, aby to bolo rýchlejšie a bezproblémové.