

Pokrok je jen skutečnování utopii.

Oscar Wilde

NÁSTĚNKA NENÍ JEN HOBRA ČI KOREK

Většině z nás se při slově „nástěnka“ vybaví škola, velká deska z hobry či korku, která byla nedílnou součástí uvědomělosti třídního kolektivu a kde se červenými nápisy pravidelně připomínala různá výročí. Na pracovišti pak byly školní nástěnky vystřídány tabulemi se jmény nejlepších pracovníků doplněné aktuálním plněním plánu.

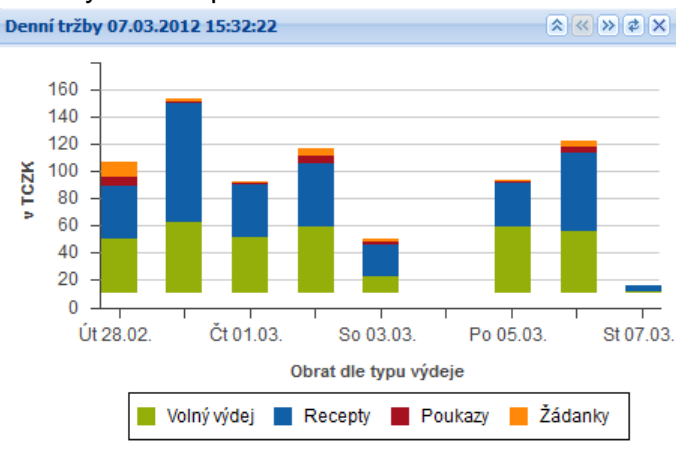
Ale nástěnky tu byly mnohem dříve než komunistický režim. Informační desky byly běžné v Baťových závodech stejně jako v kancelářích u Forda. Visely na stěnách, odtud jejich český název, a jejich cílem bylo a je přinášet aktuální informace pro každého pracovníka.

Samozřejmě obsah nástěnek se podstatně změnil. Připomínka bitvy na Dukle dnes sotva přispěje k plnění obchodního obratu. Změnily se rovněž technické možnosti vyvěšování aktuálních informací. Těžko dnes najdeme v podniku zaměstnance s pracovním zařazením „nástěnkář“. Nejpoužívanější nástěnkou se stala plocha počítače. Systém Windows dnes nabízí řadu takzvaných miniaplikací, které uživateli přináší aktuální informace – ať už je to o počasí, kurzech měn či ekonomice.

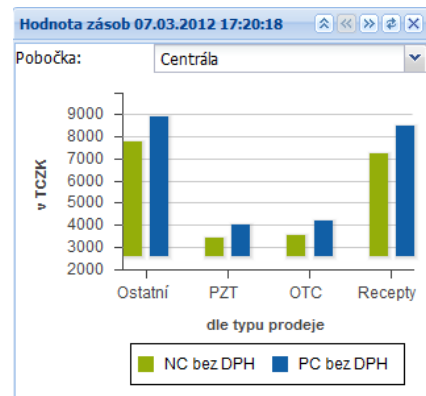
Ani lékárenské systémy od společnosti Apatyka servis nezůstaly pozadu. Nadstavby našich systémů jako WebCentral a WebManager dokáží zobrazit na úvodní ploše nejdůležitější informace potřebné pro řízení jedné lékárny či uskupení několika lékáren.

Téma zobrazovaných základních kvantitativních informací je individuálně nastavitelné. Máme k řízení různý přístup a vyžadujeme rozdílná data, odpovídající specifickým podmínkám každého z nás.

Nástěnka umožňuje srovnávat zobrazované hodnoty nejen mezi jednotlivými středisky, ale i v různých časových odstupech.



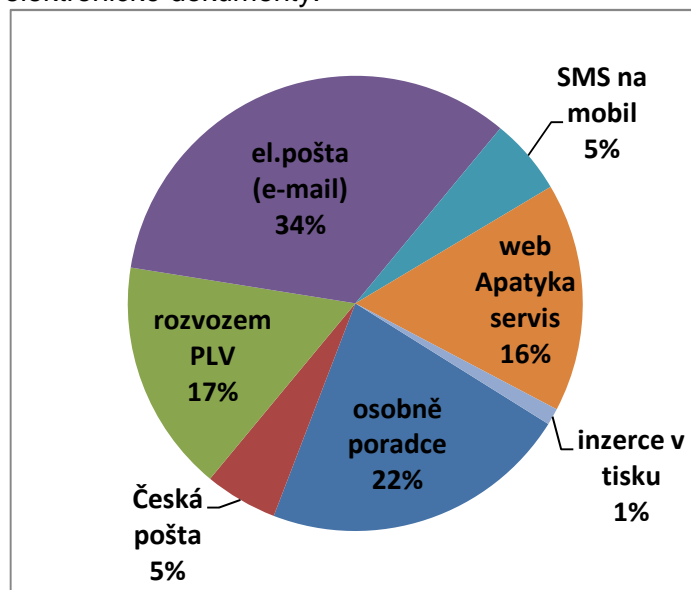
Více informací o nadstavbách našich lékárenských systémů najdete zde.



ANKETA O ZPŮSOBU INFORMOVÁNÍ

V únorovém čísle *Okénka do Apatyky* jsme Vás požádali o spolupráci při zjišťování, jaký způsob sdílení informací preferujete. Všem účastníkům ankety děkujeme za jejich odpovědi, které nám pomáhají zlepšovat naše služby.

Třetina respondentů dává přednost zasílání informací prostřednictvím elektronické pošty. Klasická poštovní zásilka získala jen pětiprocentní podporu. Výsledek dokazuje, že si uvědomujeme výhody elektronické komunikace - především její rychlost, bezprostřednost a možnost využití odkazů na další elektronické dokumenty.



Seznam vylosovaných výherců ankety uvádíme na 3. stránce tohoto *Okénka do Apatyky*.

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, tel.: +420 296 808 300

www.apatykaservis.cz, obchod@apatykaservis.cz

Pobočky:

Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Liberec

Co nás nezabije, to nás posílí.

Friedrich Nietzsche

PŘEDSTAVUJEME



Lenka Wandl Čechurová pracuje ve společnosti Apatyka servis jako systémový poradce od roku 2003. Ale předchozích sedm let byla zaměstnancem firmy InSpace v.o.s., plzeňského tvůrce původního systému pro lékárny Mediox.

Lenka je původem ze *Plzně* a svému rodišti zůstala věrná po celý život od školních let přes první pracovní zkušenosti dodnes. V roce 1988 získala první zaměstnání v městské ikoně - pivovaru Plzeňský Prazdroj. A nebýt prvorozeného syna Matěje a s ním spojeného nástupu na mateřskou dovolenou koncem roku 1992, pracovala by zde dosud. Poprvé se vdávala v roce 1989, a i když nakonec Matěje vychovávala jen s pomocí rodičů, může být na něho v jeho 19 letech patřičně hrdá. Kterým rodičům se podaří vstřípným ratolestem tak obrovskou lásku ke sportu? A zvláště když si potomek zvolí takový netradiční adrenalinový sport jako je freestyle kolo.

V duchu úvodního citátu německého filozofa a klasického filologa Friedricha Nietzscheho vstoupila Lenka Wandl Čechurová před nedávnem do stavu manželského podruhé. Spolu s novým jménem a svým nynějším manželem získala i vysněnou dceru, šestiletou školačku Aničku. Spojením rodin získal navíc její jorkširský teriér Benny i kamaráda stejné rasy - pejska Fidu.



Lenka má ráda různé rekreační a sportovní aktivity a těžko mezi nimi hledat koníček či zálibu, kterou by preferovala na úkor ostatních. Přesto mezi ty nejčastější sportovní činnosti patří kolečkové brusle a kolo. Také ráda absolvuje kratší turistické výlety

po Šumavě či jiných českých zákoutích. V létě ale nepohrdne ani pobytem na vyhledávané pláži u moře.

Ač to zní podivně, k jejím nejoblíbenějším činnostem náleží každoroční sekání trávy. Je to uklidňující mechanická práce, naprosto ideální relaxace k pročištění hlavy a načerpání nových duševních sil. Koneckonců někdo to posekat musí a jak už bylo řečeno výše: „Co nás nezabije,...“ Krom toho pravidelné sečení patří k její péči o zahradu u rekreační chatky, stejně jako venkovní grilování k víkendovému posezení s přáteli.



Krásná a hlavně pokud možno bezúdržbová zahrada se spoustou rozkvetlých keřů a skalniček je dokonalá pro uvolnění po práci i pro dovádění jorkširských teriérů Bennyho a Fida.

S lékárenským systémem Mediox, tehdy ještě v prostředí operačního systému DOS, se Lenka setkala v lednu 1996, když po mateřské dovolené nastoupila do společnosti InSpace v.o.s na pozici systémového konzultanta.

I když to pro ni byla nová práce, hned si ji oblíbila. Je to stále něco nového a hlavně neustálá komunikace s lidmi. V roce 2003 se původní společnost InSpace fúzovala a Lenka spolu s dalšími kolegy přešla pod nové vedení Apatyka servis.



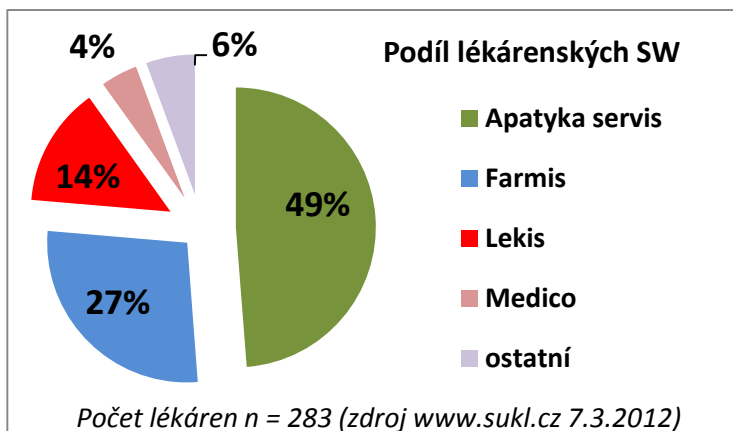
Mediox

2000 NOVUM

O své práci říká: „Baví mě s lékárníky řešit jejich problematiku provozu, ale hlavně s nimi konzultovat funkčnost programu. Mám ráda, když je mohu učit něco nového a lepšího, něco co jim pomůže překonávat nástrahy legislativních změn, kterých není poslední dobou málo. A bezesporu se mi výborně pracuje v kolektivu tak skvělých kolegů, které kolem sebe mám. Ať už jsou to kolegové z Plzně, které mám nejbližší, tak i kolegové a kolegyně z ostatních středisek Apatyky.“

ELEKTRONICKÝ RECEPT

Podle údajů zveřejňovaných na webových stránkách SÚKLu vzrostl počet lékáren připravených vydávat na základě elektronického receptu za poslední měsíc téměř o čtvrtinu.

ANKETA o ZPŮSOBU INFORMOVÁNÍ
(pokračování)

Respondenti z následujících deseti lékáren byli vylosováni a mohou se těšit na slíbenou odměnu od společnosti Apatyka servis:

Lékárna U zlatého jelena Domažlice
Lékárna Tilia Frýdlant v Čechách
Lékárna MEDILOCO Plzeň
Lékárna Relax Uničov
Jinecká lékárna Jince
Evropská lékárna Cheb
Podbrdská lékárna Komárov
Lékárna MEDILOCO Plzeň
Lékárna V domě U červeného raka Brno
Lékárna AVE Šumperk



Všem výhercům blahopřejeme!!



Téměř polovina těchto lékáren využívá lékárenský systém z produkce naší společnosti a jejich podíl neustále roste. Je to dáno především naším osvědčeným informačním systémem Mediox 2000^{Novum}, který byl navržen pro práci v prostředí Windows a komunikaci prostřednictvím internetu. Tuto technologii využíváme přes deset let a stabilita našeho léty prověřeného systému je v současnosti naší největší konkurenční výhodou.

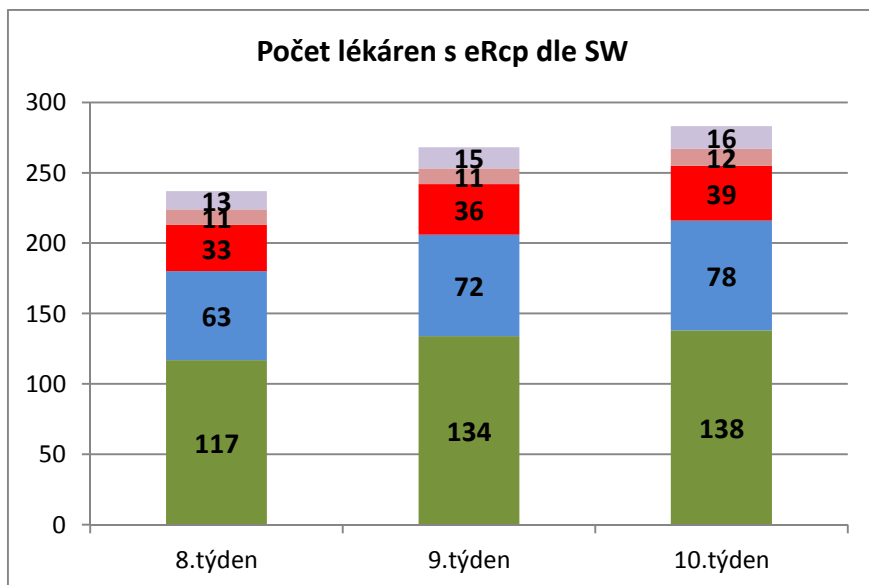
Dalším přínosem společnosti Apatyka servis při implementaci elektronických receptů v lékárnách je komplexnost našich služeb. Kromě vlastního softwarového řešení zajišťujeme i vyřízení potřebných elektronických podpisů pro všechny oprávněné pracovníky lékárny. Podpisy jsme zařídili pro polovinu z uvedených lékáren s lékárenským systémem od naší společnosti. Celkem jsme pro ně vystavili 172 certifikátů. Dalších dvacet lékáren má certifikáty vystaveny a čekají pouze na souhlas s výdejem na základě elektronického receptu.

Šestnáct lékáren zařazených v tomto týdnu mezi ostatní neznámá automaticky, že elektronický recept je implementován i v dalších lékárenských systémech, které používá jen několik málo lékáren. Je to spíše vyjádření naší nejistoty, který systém lékárna vlastně používá. Bezpečně víme, že lékárna nepoužívá náš systém. Nedokážeme ale přesně určit konkurenčního dodavatele systému.

Nezapomínáme ani na vzdělávací a informační funkci softwarové společnosti naší velikosti. Mezi lékárnami oprávněnými vydávat elektronický recept je řada lékáren, jejichž pracovníci se zúčastnili naší loňské ankety a následně i podzimních seminářů na toto téma. Kromě prezentace našeho softwarového řešení vystoupili na seminářích zástupci ČLnK i SÚKLu a účastníci tak měli možnost utvořit si objektivní názor. Je pro nás obzvláště potěšující, že se seminářů zúčastnili v nezanedbatelném počtu i uživatelé konkurenčních systémů, jejichž dodavatelé vysvětlující kampaň podcenili. I to je důvod úspěšné implementace systému elektronických receptů a téměř polovičního podílu společnosti Apatyka servis.

Nejvíce lékáren oprávněných vydávat elektronické recepty je v Praze, kde je největší koncentrace lékáren obecně. Lékáren s elektronickým podpisem je dále co do počtu nejvíce ve východních Čechách a na severní Moravě, což lze vysvětlovat aktivním přístupem některých lékárenských řetězců.

Aktuální seznam lékáren s elektronickým receptem najdete na webových stránkách SÚKL.



MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – MARKETINGOVÝ PRŮZKUM

Dvakrát měř a jednou řež, říká už staré české přísloví. Než začneme něco dělat, musíme se na to připravit. Každý z nás má k přípravě jiný přístup – je to stejné jako ve škole před zkouškou. Někdo spoléhal na štěstí, někdo na intuici a ostatní poctivě dřeli z učebnic. Statistika dokazuje, že ti připravenější bývali úspěšnější. V podstatě šlo o to, zjistit na omezený počet zkouškových otázek možné odpovědi.

Proč později v praktickém životě tuhle přípravu podceňujeme? Protože budoucí vývoj přináší příliš mnoho otázek a množství různě správných variant řešení? Spolehnout se pak na intuici či štěstí je mnohem pohodlnější. Začátkem devadesátých let, když se na Východě rozmáhalo soukromé podnikání, zašel si začínající podnikatel z Česka do banky s podnikatelským plánem půjčit peníze, začínající podnikatel v Rusku si nechal zpracovat kondiciogram, kdy je nejvýhodnější začít podnikat. Posléze oba zkrachovali a oba z toho vinili své okolí, jež nepochopilo jejich skvělý záměr. Málokdo si dal práci zjistit, co jeho zákazníci skutečně chtějí a co trh očekává. A nejedná se jen o výrobky, ale i související služby a způsoby sdílení informací.

Marketingový průzkum má právě poskytnout takové údaje. Metody průzkumu jsou rozmanité. Můžeme využívat veřejně dostupných dat marketingových agentur, které jsou ale příliš obecné. Nebo si můžeme u podobné agentury zadat vlastní průzkum, který sice bude plně odpovídat našim požadavkům, ale o to bude nákladnější. Přitom vlastní malý průzkum lze zorganizovat s minimálními časovými i finančními náklady. Objevují se nové lékárny a pacienti se přesouvají do lékáren v obchodních centrech. Zajímalo Vás někdy proč? A co proti tomu můžete dělat? Je to vždy jenom o nižších cenách? Zkuste se někdy svých zákazníků – pacientů zeptat, proč jsou ochotni zůstat Vaší lékárně věrni. A třeba formou ankety i s možností odpovídat případně mailem. Jednoduchý dotazník se třemi čtyřmi variantami odpovědi zákazníka nezatíží. Naopak dokážete, že o něho stojíte, že Vás zajímá jeho názor. A pro Vás je to informace, v čem jste dobří.

INZERCE



WebManager

WebManager

spravujte lékárnu po internetu odkudkoliv
a zajistěte bezpečnost svých dat

nadstavba oblíbeného lékárenského systému od společnosti Apatyka servis

APATYKA SERVIS 
Pharmacy Software
A company of ADG group

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽÍVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

www.apatykaservis.cz



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce února 2012 se stal **Kamil Kolář**.