

Je lépe být připraven na příležitost a nemít ji, než příležitost mít a nebýt na ni připraven.

Whitney Young (bojovník za občanská práva)

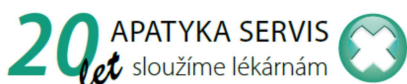
PŘÍLEŽITOST JE VÝZVA

Stýskáme si, že se pravidla v lékárenství mění až příliš často. Ještě nestihneme vstřebat jednu legislativní změnu a už je tu další. A vyhlídky při politické stabilitě v naší zemi nejsou růžové a změny budou přicházet i nadále. Ale při tom je to vždy jen o úhlu pohledu, kterým se na změny díváme. Každá změna je současně příležitost, výzva ukázat se, že jsme lepší a že jsme připraveni.



Společnost Apatyka servis se v duchu myšlenky Whitney Younga snaží být vždy připravena. Ne vždy to vyjde a ne vždy příležitost skutečně přijde. V roce 2006 jsme byli připraveni na zavedení fiskálních pokladen. Politickými hrátkami byl nakonec zákon změněn a naše investice do přípravy, technického zabezpečení i školení vlastních zaměstnanců přišla vničeč. Měli jsme proto rezignovat na všechny legislativní a technologické změny, jak je život přináší?

S takovým přístupem bychom se daleko nedostali a věčně bychom byli ti druzí, kteří jen opisují, dotahují se na premianty, ale nikdy se nedostanou před ně. Naštěstí je v dvacetileté historii naší společnosti více



příkladů, kdy jsme chopili příležitost „za pačesy“ a nepustili. V oblasti technologického vývoje jsme záhy pochopili význam a budoucnost operačního systému Windows i pro lékárenské systémy. Jako první jsme

windows systémy implementovali v tak rozsáhlém měřítku, přestože jsme tehdy byli konkurencí pro smích. Čas ukázal, že to byla vynikající příležitost a že se Apatyka té výzvy zhostila se ctí.

V roce 2006 byl legislativou povolen internetový prodej pro lékárny. Místo planých diskuzí zda se hodí, aby lékárna prodávala na internetu a zda takový prodej má šanci na úspěch, jsme pro své zákazníky připravili řešení. A dodnes jsme vedoucí firmou v počtu realizovaných lékárenských e-shopů.

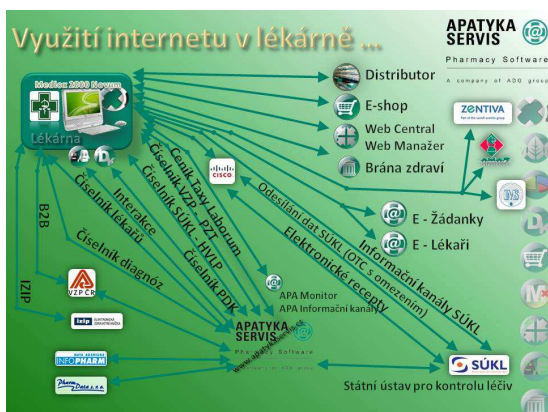
V loňském roce byly odstartovány elektronické recepty. Naším úkolem není a nebylo řešit, zda přijatou legislativu Ústavní soud odmítne. Naším úkolem jako servisní organizace je uchopit příležitost a svým zákazníkům, lékárnám s naším systémem, zajistit vše, o co mohou žádat. Nikdy jsme zákazníkovi neřekli: „kdo ví jak to bude, počkáme, jak to dopadne“.

Příležitost je opravdu výzvou při každé činnosti. Samozřejmě je dobré umět si příležitost sám vytvořit. Ale stejně důležité je být připraven na příležitosti, které mohou přijít bez ohledu na naše přání a ať se nám to líbí či ne.



INTERNET V LÉKÁRNĚ

Pro jednu z prezentací při příležitosti 20 let Apatyka servis zpracoval kolega grafické znázornění využití internetu v lékárně.



Jednomu se ani nechce věřit, že to někdy šlo v lékárně bez internetového připojení.

Je využití internetu příležitost pro lékárnu?

VÝDEJ v MEDIOX 2000 NOVUM

Na webových stránkách www.mediox.cz dnes najdete videoukázku výdeje v lékárenském systému Mediox 2000 Novum.



Mediox

2000 NOVUM

Připravili jsme krátkou ukázkou beze slov, jak probíhá výdej na táře v tomto systému. Celý výdej tří přípravků na základě dvou receptů a jednoho přípravku ve volném prodeji zabere pouhé dvě minuty včetně platby.

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

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

Pobočky:

www.apatykaservis.cz, obchod@apatykaservis.cz

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

Kde je změna, tam je i příležitost.

Jack Welch (GŘ General Electric, autor knih o managementu)

PŘEDSTAVUJEME

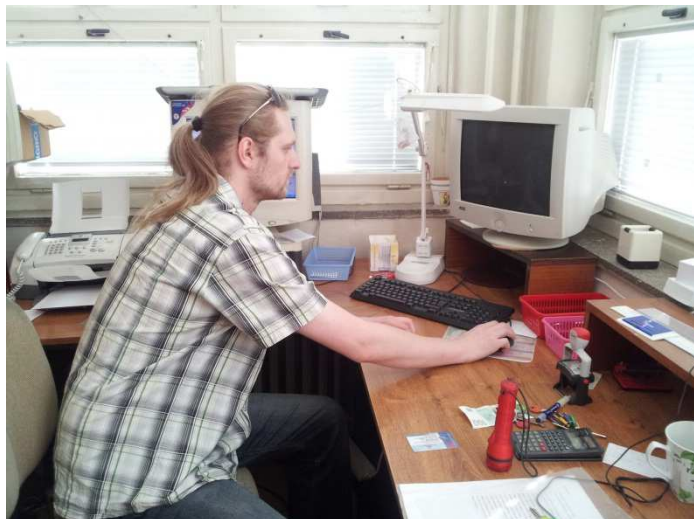


Vít Oravec pracuje na pobočce Ostrava ve společnosti Apatyka servis od roku 2002 už deset let s malou přestávkou v letech 2003 – 2004, kdy pracoval přímo pro ostravskou pobočku lékárenského velkoobchodu Phoenix jako vedoucí technické podpory.

Víťa pochází z nejmladšího města České republiky, jak byl kdysi označován Havířov. Absolvoval tady základní školu i elektrotechnickou průmyslovku, kde studoval obor automatizační technika. Kromě základních zkušeností s programováním zde získal i jazykové znalosti a základy ekonomie.

Po maturitě v roce 1995 nastoupil do svého prvního zaměstnání u společnosti Kastini jako spojový technik – mechanik sdělovacích sítí. Mimo praktických zkušeností ze svého oboru měl příležitost jako zástupce vedoucího týmu si vyzkoušet i řízení kolektivu. Neocenitelné zkušenosti s vedením lidí pak bohatě využil na civilní službě, kdy pracoval jako asistent pro výuku a učitel výpočetní techniky na II. stupni ZŠ v Havířově. Ve výuce pokračoval i po civilní službě jako správce školní sítě.

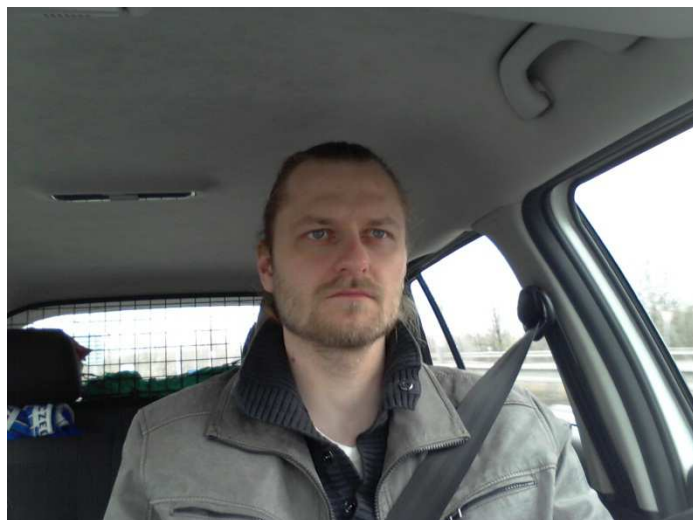
Kdo sleduje rubriku PŘEDSTAVUJME v *Okénku do*



Apatyky pravidelně, nepochybně si povšiml, že většina našich systémových poradců se při svém studiu či následné praxi zabývala nejen čistě technickými vědami, ale rovněž mezilidskou komunikací a sociálním chováním. Znalosti a bohaté zkušenosti z této problematiky jsou nezbytným vybavením každého úspěšného systémového poradce, který

pracuje ve společnosti Apatyka servis.

Po odchodu ze školství pracoval Vít Oravec dva roky jako informatik na Krajském soudě v Ostravě. Různorodá práce představovala administraci stovek pracovních stanic, tiskáren a několika aplikací pod různými operačními systémy.



A pak už přišla práce pro společnost Apatyka servis. Zprvu pracoval jako vedoucí technické podpory zahrnující správu sítě, SW a HW a podpor v oblasti informačních technologií. A od roku 2004 již jako systémový poradce. Kromě práce pro lékárny i nadále zajišťuje správu IT včetně vedení vnitřních auditů a vedení agendy související s normou ISO 9001:2000 pro ostravskou pobočku Phoenixu.

K jeho největším koníčkům patří vedle terénní čtyřkolky fotografování. Ale fotografie, na kterých je Víťa, se hledají velice těžko. Ve většině případů stojí za fotoaparátem a nikoliv před ním. I většina portrétních fotografií v této rubrice vznikla jeho zásluhou. 😊

A jako pětaticetiletý dosud svobodný se těší na grilovací sezónu, protože „dobrý steak a dobré pivo je dobrý steak a dobré pivo“.



„NOVINKY“ – NEJSOU NOVÝ ZPŮSOB INFORMOVÁNÍ

Společnost Apatyka servis patří k významným dodavatelům informačních systémů do lékáren. Počtem implementovaných řešení (aktuálně 867 lékáren) zaujímáme druhé místo v České republice. Naší hlavní činností není ale jen instalace našich systémů v nově vznikajících lékárnách či přeinstalace nevyhovujících konkurenčních programů. Základem naší práce je zajištění servisu pro naše stávající klienty – lékárny, které dlouhodobě využívají náš systém.

Standardně s každou lékárnou, kde instalujeme náš informační systém, uzavíráme kromě smlouvy o prodeji licencí i Servisní smlouvu, která zajišťuje komplexní zákaznickou podporu, softwarové a hardwarové služby. V této smlouvě se jako dodavatel zavazujeme k podpoře lékárny, k poradenství v oblasti informačních technologií a řadě servisních služeb. K té nejdůležitější službě, kterou svým zákazníkům zajišťujeme, patří dodávka nové verze systému bez omezení a bez dalšího zpoplatnění. Aktualizace systému je vyžadována především legislativními změnami. Ale naše společnost implementuje bezplatně do lékáren, které mají uzavřenou servisní smlouvu, i změny vyvolané novými technologiemi nebo požadavky ze strany lékárníků.

I způsob aktualizace systému prošel svým vývojem. V historických dobách byla při aktualizaci systému nutná osobní přítomnost systémového poradce, který upgrade provedl. S rozvojem technologií i znalostí uživatelů v jednotlivých lékárnách jsme distribuovali nové verze systémů na CD. Oba systémy byly časově náročné a neumožňovaly tolik potřebnou pružnost. Dnes provádíme aktualizace verzí automaticky s využitím internetu. Pokud to rozsah změn umožní tak i za chodu systému, aniž by v lékárně musela být přerušena práce.



Nedílnou součástí každé aktualizace je i informace o provedených úpravách. Naši testeři už několik let pravidelně připravují dokument „Novinky“, který změny podchycuje. I „Novinky“ prochází svým vývojem. Původně byly distribuovány jako wordovský dokument spolu s verzí systému. Vlevo je ukázka z pět let starého dokumentu „Novinky“.

Pokud na tomto pomocném formuláři klikneme na hodnotu „Vše“, zobrazí se opět všechny údaje.
Při použití filtru se nastavením tohoto filtru zobrazí v šedé liště ve spodní části formuláře.

Dnes jsou „Novinky“ dostupné na našich webových stránkách. Při jejich tvorbě je využívána možnost grafického systému Windows a všechny změny jsou podrobně krok po kroku popsány včetně detailu kopie obrazovky.

TABLET s MEDIOX 2000 ^{NOVUM}

Společnost Apatyka servis uvádí do lékáren oblíbený lékárenský systém Mediox 2000 ^{Novum} pro použití v tabletu.



Je to další ukázka připravenosti naší společnosti na nové technologické trendy výpočetní techniky a informačních technologií vůbec.

Co je to tablet? Malý výkonný počítač s uhlopříčkou dotykové obrazovky 25 cm a rozměry menšími než je list papíru A4 s tloušťkou 16 mm. Díky jeho hmotnosti se s ním dá pohodlně pracovat i za chůze a jako takový se stává nepostradatelným pomocníkem v lékárně při inventurách, zpracování objednávek či pořizování žádanek. Samozřejmostí je konektivita scanneru či jakéhokoliv jiného periferního zařízení jako je klávesnice či tiskárna.

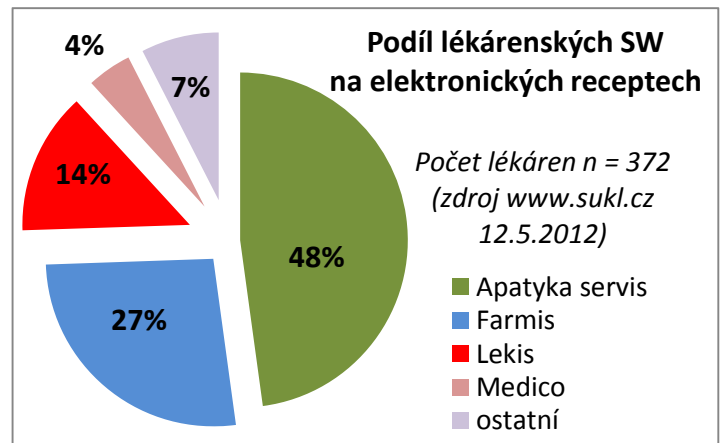
Model tabletu Iconia pracuje s operačním systémem Windows a existují pro něho i aplikace MS Office. K vlastnímu tabletu lze pořídit základnu - dock -, do které lze tablet zasadit a která má vlastní klávesnici. Tablet spolu s základnou se dá sklopit a vytváří tak dojem zavřeného velmi malého notebooku. Eleganťn a efektivní řešení pro každého!

ELEKTRONICKÝ RECEPT

Aktuální stav (19. týden 2012) počtu lékáren schopných vydávat na základě elektronického receptu podle informací SÚKLu je 372. Z tohoto počtu lékárny s informačním systémem od naší společnosti tvoří nadále většinu.

Nárůst počtu lékáren s elektronickým receptem za uplynulý měsíc znamená, že v tomto období každý den přibyla jedna lékárna.

Jak jsme informovali v posledním čísle, pořádá Lékárnická akademie s.r.o. spolu s Českou lékárnickou komorou v polovině května 2012 seminář na toto téma.



MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – VENKOVNÍ REKLAMA

Venkovní reklama je historicky nejstarší formou reklamy. Její používání je stejně staré jako směnný obchod. Do dnešních dnů se dochovaly graffiti vyškrábaná v dlažbě starověkého Efesu zobrazující otisk nohy a srdce. Vedly zájemce z přístavu rovnou do nejznámějšího nevěstince ve městě. I středověké označení domů symboly cechů je vlastně venkovní reklama. Venkovní (anglicky outdoor) reklamu používali a používají ke svému zviditelnění všichni dodavatelé výrobků a služeb (snad s výjimkou nájemných vrahů a jiných profesionálních zločinců).

Výhodou venkovní reklamy je její nepřetržité působení. Člověk se jí nevyhne, nejde ji totiž vypnout ani vyhodit. Použití venkovní reklamy je vhodné jak pro krátkodobé kampaně při konkrétní příležitosti, tak i pro dlouhodobou prezentaci zaměřenou především na posílení image vlastní společnosti. Příkladem může být právě probíhající billboardová kampaň společnosti Apatyka servis, jejímž hlavním cílem je připomenout dvacáté výročí existence naší společnosti.

Formy venkovní reklamy jsou pestré. Nejznámější forma je asi billboard při silnicích, ale k venkovní reklamě patří i prosklené vitríny na zastávkách, výleповé plochy, reklamní plochy na mostních konstrukcích, polepy laviček a dopravních prostředků, světelné reklamy, létající reklamní zařízení a mnoho dalších. I klasický reklamní stojan ve tvaru písmene A upozorňující na provozovnu lékárny je vlastně outdoorovou reklamou. Realizace venkovní reklamy v takovéto formě je pak i relativně levná.

S venkovní reklamou se setkáváme denně a v podstatě téměř všude - stala se tak součástí našeho života, aniž bychom si to vůbec uvědomovali. Jedná se o jednu z nejdůležitějších forem propagace, která osloví velké množství lidí. Divák, posluchač či čtenář nemusí vyvíjet žádnou činnost, venkovní reklama na ně působí vždy i podvědomě.

Při přípravě outdoorové kampaně je důležité zvážit, koho chceme oslovit, co chceme sdělit a jaká bude celková délka kampaně. Podle těchto cílů pak vybíráme vhodnou formu a umístění venkovní reklamy. Nezapomínejte, že například výlep papírového média, jakkoliv velkého, není nejvhodnější pro celoroční kampaň. Pro dlouhodobou akci v našich klimatických podmínkách je určitě lepší využít prosklené vitríny. Naopak pro krátkodobou kampaň v rozsahu dnů či týdnů, která má oslovit především kolemjdoucí, lze úspěšně použít právě stojan typu A s aktuálním letákem, který nám zajistí velkododavatel nebo který si vytvoříme sami a v počtu jednoho kusu vytiskneme s minimálními náklady.

INZERCE



**APATYKA
SERVIS** 

Pharmacy Software

A company of ADG group

ÚSPEŠNÉ LÉKÁRNY VYUŽÍVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

20 let APATYKA SERVIS 
služeb lékárnám

www.apatykaservis.cz



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce dubna 2012 se stal **Antonín Kuthan**.