

*Budoucnost je plna výzev a nadějí.*

Nathaniel Hawthorne, americký spisovatel

## UŽ TENTO MĚSÍC ...

Už tento měsíc přijde na trh nový operační systém Windows 8 od společnosti Microsoft.

V našem *Okénku do Apatyky*, na webových stránkách společnosti a prostřednictvím dalších komunikačních kanálů pravidelně informujeme o změnách a výhodách, které tento operační systém přinese. Věnujeme Windows 8 oprávněně tolik prostoru? Zaslouží si naši pozornost? Proč tolik povyku v *Okénku do Apatyky*, které je určeno převážně laikům v oblasti informačních technologií?

Ano, přínos a novinky samotných Windows 8 ocení především programátoři a vývojáři informačních systémů. Ale Windows 8 podstatně mění i způsob ovládání jednotlivých programů ze strany běžných uživatelů. Rozdíl uživatelského komfortu mezi Windows 8 a předcházejícími verzemi je srovnatelný snad jen s rozdílem v ovládání, s jakým se setkali uživatelé počítačů před dvaceti lety. Tehdy se objevila první grafická nadstavba od společnosti Microsoft pod označením Windows 3.1x. Toto grafické uživatelské rozhraní umožňovalo programy reprezentovat jako ikony a zajistit tak jejich snadné spouštění uživatelem. Tehdy to byla revoluce. Vedle klávesnice se začala hromadně používat myš a na obrazovce se objevila okna jednotlivých aplikací. To vše se stalo před dvaceti lety – to je doba kratší než jedna lidská generace. A přesto je to strašně dávno a technika za tu dobu udělala obrovský krok kupředu. Dnes neexistuje moderní počítačový program, který by byl ovládán pouze klávesnicí či klávesovými zkratkami a přitom neumožňoval ovládání myší nebo jinými alternativními způsoby.



Moderní trendy preferují ovládání prostřednictvím dotykové obrazovky. A to platí nejen u počítačů. Ruka a její prsty se jako přirozený nástroj uplatňují s velkým úspěchem například u mobilních telefonů, gps navigací či informačních panelů. Technologie zobrazení umožňuje ovládací prvky na obrazovce zvětšit a pohodlně ovládat zařízení i osobám, pro které jsou jinak titěrné klávesy překážkou. Intuitivní grafické prvky zase umožňují používat zařízení předškolákům či cizincům, kteří neovládají místní abecedu.

Windows 8 jako moderní operační systém plně podporuje ovládání prostřednictvím dotykové obrazovky. To je ten nejpodstatnější rozdíl, kterého si každý uživatel všimne. Samozřejmě uživatel, který si nainstaluje Windows 8, nemusí hned běžet a kupovat si dotykový monitor. I ve Windows 8 funguje myš, klávesnice a jiná vstupní zařízení. Ale nevyužívat moderní zařízení je jako koupit si auto a nechat jej tahat koňmi. Jede, ale cítíte, že to není ono.

Společnost Apatyka servis připravila lékárenský systém **Mediox 3000**, který plně využívá možností Windows 8.

Ve svých propagačních materiálech se označujeme za technologického leadera mezi dodavateli systémů pro lékárny. A systém **Mediox 3000** je důkazem toho, že leaderem skutečně jsme.

Proč zrovna tento název? Mnozí si jistě vzpomenete, že při uvedení Mediox 2000 <sup>Novum</sup>, jsme požádali lékárníky, aby nám pomohli najít vhodné označení. Tenkrát si většina z Vás přála zachovat v názvu Mediox. Dodatek 3000 vyjadřuje jednak, že se jedná o software pro třetí tisíciletí, a také to, že ve spojení s Windows 8 se jedná o software třetí generace.

Nejlepším důkazem toho, že jsme technologickou jedničkou, je to, že ostatní teprve přichází se svojí první generací programu v prostředí Windows.

**Mediox 3000** To právě řešení pro Vaši lékárnu

Úvod | O produktu | Podmínky smlouvy

Podmínky akce:

1. Akce platí od **26. 10.** do **18. 11. 2012**
2. Prvních 15 zákazníků, kteří v období platnosti akce podepíší smlouvu na provoz lékárenského systému Mediox 3000 nebo smlouvu Apatixent o jeho záplýce, získá dárek v podobě lednice Gorenje RF 4208 W nebo dotykového monitoru Dell S1729T
3. Akce není možná kombinovat s dalšími bonusy poskytovanými společností Apatyka servis.
4. V případě nedostupnosti výše uvedeného zboží bude dárek zaměněn za zboží v odpovídající cenové hladině
5. Přizadatel si vyhrazuje právo akci svým rozhodnutím zrušit nebo její podmínky pozměnit a to vyhlášením rozhodnutí na [www.mediox3000.cz](http://www.mediox3000.cz).

APATYKA SERVIS  
Společnost Apatyka servis je členem a dodavatelem lékárenského softwaru. Informační systém na vývoj nových generací.  
© Přizadatel SML: Praha 10, www.apatykaservis.cz

Při příležitosti uvedení nového systému

### Mediox 3000

na trh připravila naše společnost akci pro lékárny. Při uzavření smlouvy máte možnost získat lednici Gorenje nebo dotykový monitor Dell.

Více informací najdete na webové stránce [mediox3000.cz](http://mediox3000.cz).



## 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](http://www.apatykaservis.cz), [obchod@apatykaservis.cz](mailto:obchod@apatykaservis.cz)

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

## PŘEDSTAVUJEME



**Radovan Dlouhý** pracuje pro pobočku společnosti Apatyka servis ve Vysokém Mýtě už dvanáct let.

Po absolvování gymnázia začal pracovat jako správce sítě na Obchodní škole v Chocni. Při zaměstnání stihl dálkově studovat Střední školu technickou v České Třebové a v roce 1993 na ní úspěšně ukončit obor zpracování dat a informací.

Po roční prezenční službě, kterou prožil jako řidič průzkumník, nastoupil v roce 1995 v akciové společnosti Medicamenta Vysoké Mýto, která vznikla z bývalého Zdravotnického zásobování. Během dalších pěti let prošel ve společnosti několika funkcemi a v roce 2000 zde pracoval jako správce počítačové sítě.

V téže roce převzala vysokomýtský sklad společnost Phoenix a Radovan začal pracovat pod hlavičkou Apatyka servis v různých funkcích spojených s informačními technologiemi a provozem zdejšího výpočetního střediska. V roce 2004 přijal Radek odpovědnou funkci systémového poradce zajišťujícího služby naší společnosti ve spádové oblasti Vysokého Mýta.

Od dětských let sportoval a v partě nezkazil žádnou legraci. Jako kluk jezdil každé letní prázdniny na dětské tábory, kde prožil nezapomenutelné zážitky. A když odrostl povinné školní docházce, dál se účastnil svých oblíbených táborů, nejdříve jako praktikant a následně více než deset let jako oddílový vedoucí. K jeho nejoblíbenějším táborům patřily ty v Janovičkách u Broumova.

Kromě samostatnosti a mnoha jiných praktických zkušeností si z tábornického života odnesl i lásku ke zpěvu a kytarě, na kterou se sám naučil hrát. A dodnes věnuje tomuto koníčku stále dost času.



Ze studentských let si zachoval i lásku ke sportu, kterému se aktivně věnoval a rád si zahrál kolektivní míčové hry, především svoji oblíbenou kopanou nebo nohejbal. A jako teenager nepohrdl ani jízdou na motorce.

V roce 2001 se šťastně oženil a s narozením první dcery Kristýnky v roce 2004 ubylo času na sport a zájmové aktivity a přibýly radosti a starosti rodinného života. Ale Radek zůstal aktivní i nadále, jen změnil životní priority a kromě rodiny se začal plně a s radostí věnovat i vlastnímu rodinnému domu, kolem kterého je práce vždycky dost.

V roce 2007 se rodina rozrostla o další dceru Karolínku a v nejbližší době očekávají do třetice dalšího potomka. Zda to bude třetí dcera na vdávání nebo pokračovatel rodu Dlouhých, je zatím tajemstvím pro nás i pro nastávající rodiče.



Ze sportu zbyl jen squash a i ten v poslední době ze zdravotních důvodů jen rekreačně. O to víc se posledních pár let věnuje masážím nejen rekreačním a sportovním, ale i reflexní terapii, jejíž blahodárné účinky poznal sám na sobě. Zajímá se i o léčitelství, práci s energiemi, jógu, meditace a jiné styly, které mu osobně pomáhají zvládat s klidným nadhledem občas napjaté situace v každodenním životě, práci i v rodině. 😊

Práce na pozici systémového poradce, na které pracuje ve společnosti Apatyka servis od roku 2004, naplňuje Radkům životní cíl žít v přítomnosti.

O své práci říká: „Práce mě baví, jelikož je různorodá, mám zde více možností než dříve, dostávám se do styku s novou technikou a hlavně – nesedím stále v kanceláři na jedné židli.“

## O POHÁR DOMOVA SUE RYDER

Společnost Apatyka servis se minulý měsíc již potřetí zúčastnila tradičního benefičního fotbalového turnaje firem na podporu Domova Sue Ryder.

Ačkoliv náš tým nepatří k elitě zúčastněných a do bojů o medaile obvykle nezasahujeme, hrajeme především pro radost ze hry a hlavně pro příjemný pocit, že pomáháme dobré věci. I díky nám dosáhl výtěžek charitativního turnaje rekordní výše 1 012 959 Kč. Tohle je praktická ukázka sociálního marketingu naší společnosti, jak o něm píšeme na 4. straně tohoto *Okénka do Apatyka*.



Více informací o průběhu Sue Ryder Charity Cup naleznete zde a reportáž na YouTube pak zde.

## DOCHÁZKOVÝ SYSTÉM

Lékařský systém Mediox splňuje všechny legislativní požadavky. To je pro společnost Apatyka servis prioritou číslo jedna.

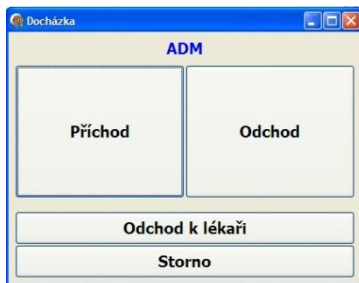
Vedle těchto povinností se ale snažíme vyjít vstříc i požadavkům našich zákazníků na různá vylepšení stávající funkčnosti. Jedním z takových požadavků bylo i vytvoření modulu Docházka spolupracujícího se systémem Mediox.

Program Docházka se připojuje na aplikační server Medioxu a ten pro něj provádí potřebné operace s databází. Rovněž konfigurace programu Docházka se provádí přímo v systému Mediox. Zaměstnanec lékárny, uživatel systému, používá v obou případech stejný způsob ovládání, na který už je zvyklý.

Jedná se možná o maličkost, ale ten, kdo je nucen se během dne přihlásit do tří či čtyř různých počítačových systémů od různých dodavatelů a s různým ovládáním, nám dá za pravdu, že to není zanedbatelná maličkost.

Docházkový modul funguje jednak s identifikační kartou zaměstnance, kterou rozpozná čtecí zařízení připojené k počítači, jednak samozřejmě eviduje příchody a odchody klasicky „ručně“ s využitím myši či dotykového monitoru. V podstatě je evidence docházky velice podobná dialogu pro přihlašování do lékařského systému Mediox.

Zájemci o program Docházka z řad stávajících uživatelů informačního systému Mediox naší společnosti se mohou informovat o jeho nasazení u svých systémových poradců.



## ELEKTRONICKÝ RECEPT

Aktuální počet lékáren schopných vydávat na základě elektronického receptu se od naší poslední informace před měsícem zvýšil o šedesát a v současné době je podle informací SÚKLu na čísle 676.

Rok poté, co společnost Apatyka servis implementovala prvním zájemcům elektronické podpisy nutné k výdeji elektronických receptů, dosáhla stejného počtu lékáren s elektronickým receptem i společnost Farmis, jejíž systém používá mimo jiné i největší řetězec lékáren v ČR Dr.Max.

## SLOUČENÍ ZP

Vážení obchodní přátelé,

na základě rozhodnutí Ministerstva zdravotnictví ČR MZDR 15525/2012 bylo povoleno sloučení **217 Zdravotní pojišťovny METAL-ALIANCE s 205 Českou průmyslovou zdravotní pojišťovnou**. Nástupnickou organizací je Česká průmyslová zdravotní pojišťovna, která od 1. 10. 2012 přebírá veškerá práva a závazky ZP M-A. K tomuto datu se stávají automaticky všichni pojištěnci Zdravotní pojišťovny METAL-ALIANCE klienty České průmyslové zdravotní pojišťovny. Bližší informace naleznete zde: <http://www.cpzp.cz/fuze/>.

Vzhledem ke sloučení zdravotních pojišťoven k 1. říjnu 2012 došlo ve Vašem systému k **automatickému přenastavení pacientů ZP 217 na ZP 205**.

Tato informace byla automaticky zaslána na adresu všech lékáren využívajících naše lékařské systémy a zveřejněna v našich informačních kanálech.

Děkujeme za spolupráci

Apatyka servis

## MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – SOCIÁLNÍ MARKETING

Marketingový guru Philip Kotler definoval sociální marketing jako strategii, která používá marketingových principů a technik pro podporu změn chování cílových skupin za účelem zlepšení společnosti a budování trhů výrobků nebo služeb. Nejedná se tedy o přímou podporu konkrétního výrobku nebo služby či přímou podporu prodeje. Cílem sociálního marketingu není bezprostřední prodej, ale jedná se především o informování zákazníků, o poskytování takových hodnot, které zákazník uvítá nebo přinejmenším nepůsobí negativně.

Přes složitost uvedené definice je praktická realizace sociálního marketingu mnohem jednodušší. Znamená to zapojit se do aktivit kolem sebe, o kterých se mí stávající i potenciální zákazníci dovědí a přitom je nevnímají jen jako moji propagaci, ale především jako moji pomoc dobré věci. Příkladem sociálního marketingu společnosti Apatyka servis je právě probíhající akce ŠROTOVNÉ. Akce je otevřena široké lékárenské veřejnosti a není omezena jen na uživatele našich lékárenských systémů. Jejím cílem je pomoci obměnit zastaralý hardware v lékárnách. Samozřejmě nepopíráme, že tato akce nám přivedla i nové zákazníky, ale řada lékáren s konkurenčními systémy jen využila příležitosti zbavit se starého železa a pořídit si, a třeba i někde jinde, nové vybavení. A tak naším nejvýznamnějším ziskem je spokojený pocit, že jsme pomohli dobré věci, a šíření dobrého jména naší společnosti. Až se lékárny budou rozhodovat o změně svého informačního systému, vzpomenou si, že Apatyka servis byla jedinou společností, která jejich šrot vykupovala. A to je sociální marketing – nepřináší okamžitý zisk, ale plánovitě budovanou dobrou pověst přivádí nové dlouhodobé a tedy věrné zákazníky.

Můžete si říci, že podobná finančně náročná a celostátní akce není nic pro Vaši malou lékárnu. Ale sociální marketing lze realizovat v jakémkoliv rozsahu a podmínkách. Právě farmacie se svojí významnou poradenskou funkcí má pro tento způsob marketingu vynikající předpoklady. Je samozřejmě nutné rozlišit objektivní poradenství od akce propagující prodej určitého přípravku. Zákazník není hloupý. Ale pokud Vaše rady a doporučení budou skutečně nezávislé na prodeji konkrétního přípravku, bude se investovaný čas a práce vracet. Ať už se vrátí přímo pacient, kterému jste poradili, nebo jeho známí, před kterými vás chválil: „Pomohli mi, aniž mě nutili něco si u nich koupit!“

Poradenství jako sociální marketing nevyžaduje ani investice do místa ať vlastního či pronajatého. V dnešní době je možné využít různé komunikační kanály. Například sociální sítě jako jsou Facebook, Youtube, Twitter či jiné nabízí přímo svým označením využití pro sociální marketing. Důležité je neprosazovat svoji lékárnu nebo dokonce výhradně jeden produkt konkrétní společnosti – to každý pochopí jako skrytou reklamu. Sociální marketing musí být hlavně zdrojem hledaných informací, nikoliv reklamy.

## INZERCE



**To pravé řešení  
pro Vaši lékárnu**

Společnost Apatyka servis, přední dodavatel moderních  
informačních technologií pro lékárny, představuje novou  
generaci lékárenského systému Mediox 3000.

[www.mediox3000.cz](http://www.mediox3000.cz)

**APATYKA  
SERVIS**   
Pharmacy Software  
A company of ADD group

**Mediox<sup>3000</sup>**



## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce září 2012 se stal **Vít Madron**.