



# OKÉNKO DO APATYKY

APATYKA SERVIS, S.R.O. K PÉROVNĚ 945/7, 102 00 PRAHA 10, TEL.: +420 296 808 300, WWW.APATYKASERVIS.CZ, OBCHOD@APATYKASERVIS.CZ

## NA VELIKOSTI ZÁLEŽÍ

Společnost Apatyka servis, která vznikla před pětadvaceti lety, dnes patří k nejvýznamnějším dodavatelům informačních technologií do lékáren.

V té době, pár let po sametové revoluci, začínala řada firem. Ale ne všechny začínající firmy čekal úspěch. Některé měly jepičí život a skončily dříve, než začaly. Další zanikly v průběhu uplynulých let a jiné se celou dobu potácejí na hraně přežití. Dnes úspěšné softwarové firmy, které dodávají informační systémy do více než desítek lékáren, spočítáte na prstech jedné ruky. Držet krok s neustále se vyvíjející a měnící farmaceutickou legislativou a současně s moderními informačními technologiemi nemůže dlouhodobě zvládat firma jednoho člověka.

Z historie známe příklady mnoha firem, které začínaly s minimálními prostředky. Jejich zakladatelé ale měli nápad a dokázali ho zrealizovat a vybudovat světová impéria. V oblasti informatiky se nejvíce traduje start firmy Microsoft, kterou Bill Gates a Paul Allen založili v garáži v roce 1975. Ale podobně v garáži startovaly i další dnes známé softwarové a hardwarové společnosti jako například Hewlett-Packard nebo Apple. Sergej Brin a Larry Page, tvůrci Googlu, také začínali v pronajaté garáži. V garáži ale nevznikají jenom počítačové firmy. Stejně začátky mělo v roce 1923 slavné Disney Studio nebo výrobce hraček Mattel v roce 1945. Současný největší prodejce knih na světě internetový obchod Amazon začínal podobně a jeho zakladatel Jeff Bezos si první pracovní stůl stloukl z desek. Na ředitelství Amazonu mají podobné stoly dodnes jako připomínku minimalizace výrobních nákladů.

Jsou to společnosti, jejichž zakladatelé měli na začátku odvalu a na konci také trochu štěstí. Ale kromě citátu starořeckého filozofa ze záhlaví této stránky je si třeba vzpomenout i na české rčení, že „štěstí přeje připraveným“. A dobře se připravit znamená, že známe cíl, kterého chceme dosáhnout, a dokážeme si naplánovat, jak ho se svými dostupnými prostředky dosáhnout.

Kladem malých společností, které tvoří jeden člověk nebo několik málo lidí, jsou obvykle minimální náklady a fakt, že jsou pružné a mohou se rychle přizpůsobit. Jejich velikost, respektive malost je ale současně i jejich omezením. Nemají dostatek prostředků pro další rozvoj a nemohou rozšiřovat svoje aktivity. A kdo neroste, ten zpravidla ztrácí. V oblasti informačních technologií to platí dvojnásob. Kdo během krátké doby nevyroste z garážových poměrů, nemůže počítat s úspěchem. Samozřejmě pokud za úspěch nepočítá to, že se najdou uživatelé, kteří stále používají jeho program, i když už

*„Na začátku je odvaha, na konci štěstí.“*

*Démokritos, starořecký filozof*

dávno neodpovídá platné legislativě a funguje jen na starých počítačích.

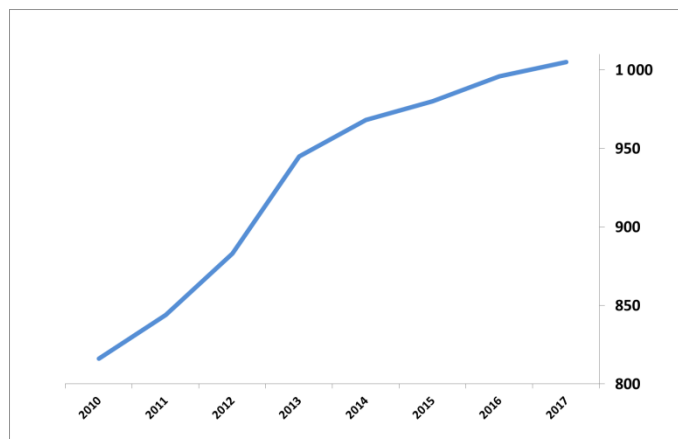
Nemusíme dělat rozsáhlý průzkum mezi dodavateli systémů, abychom mohli tvrdit, že i na tomto trhu malé firmy, které dodávaly do několika

málo lékáren, postupně mizí. Končí tak, jak jejich majitelé a obvykle jediní zaměstnanci dosahují důchodového věku. Požadavky na moderní informační systém neustále rostou a držet krok je schopná jen velká společnost s dobrým zázemím.

Zákazníci zanikajících softwarových společností jsou postaveny před hotovou věc a jsou nuceny změnit spolu s novým dodavatelem informačních technologií i vlastní systém. Který si zvolit? Samozřejmě ten nejlepší. ☺ Někomu pomohou kolegové z ostatních lékáren, někoho přesvědčí praktická ukázka v referenční lékárně. Pro někoho je rozhodujícím faktorem cena, pro jiného rozsah dodávaných služeb. Co zájemce o změnu systému, to jiná preference.

Ať už vybíráme podle jakýchkoliv kritérií, neměli bychom zapomínat na budoucnost. Co je nám platný vynikající systém, který nám doporučila nejlepší kamarádka, když počet jeho uživatelů stagnuje či dokonce klesá? Dříve či později také skončí a v dohledné době budete znovu hledat nový lékárenský systém. Když už absolvovat peripetie spojené se změnou systému, pak zvolit dodavatele, který má budoucnost.

Počet lékáren využívajících služeb společnost Apatyka servis dlouhodobě rovnoměrně roste. V loňském roce jsme podepsali smlouvu s tisícím zákazníkem. A stejný trend pokračuje i v prvních měsících tohoto roku.



Existuje lepší důkaz spokojenosti uživatelů s používaným systémem a poskytovanými službami? Velikost a růst je nejlepší zárukou další perspektivy naší společnosti a tím i jistoty pro zákazníka.



## Aleš Líbal

Aleš Líbal pracuje od podzimu 2016 ve společnosti Apatyka servis na pozici programátora.

**A**leš Líbal nastoupil do vývojového oddělení společnosti Apatyka servis v listopadu 2016 jako programátor. O své profesi ajťáka byl rozhodnut už od středoškolských let, kdy po gymnáziu úspěšně absolvoval obor automatizované systémy řízení na Katedře chemického inženýrství Vysoké školy chemicko-technologické v Praze.

Dnes už jen pamětníci ví, co to byly sálové počítače, výpočetní střediska, děrné štítky a programovací jazyk Fortran. Ale i to se tenkrát pět let studovalo. A pak teprve přišel program Basic a osmipalcové disky, které se používaly ještě u prvních osobních počítačů z TNS Slušovice. Také náplní Alešovy první práce ve Výzkumném ústavu matematických strojů bylo programování v assembleru, nízkourovňovém programovacím jazyku bez operačního systému. Vytvářel tady ovladače pro magnetické pásky.

V roce 1990 se Aleš rozhodl investovat do své budoucí kariéry a za částku značně přesahující jeho roční příjem si pořídil svůj první osobní počítač. Tenkrát samozřejmě s černobílým monitorem a harddiskem, který velikostí odpovídal dnešnímu USB flash disku pro reklamní účely. V porovnání se současnými cenovými relacemi výkonných osobních počítačů to byla nepředstavitelná investice. Ale vyplatila se. Aleš se začal zabývat prvními databázovými systémy a napsal tehdy svůj první program na zakázku pro realitní kancelář. Jeho smyslem bylo hlavně automatické párování odpovídajících inzerátů dle zvolených kritérií a automatické generování odpovědí a tisk jednotlivých dopisů. Z dnešního pohledu jasné zadání a jednoduchá analýza pro první ročník středních škol v předmětu programování. Ale v době, kdy byla automatizace běžné rutinní práce v plenkách a chyběly zkušenosti, byl i toto složitý oříšek.



Později ve spolupráci se spolužákem z vysoké školy využili boom devadesátých let, vznik řady malých podniků a jejich hlad po využívání výpočetní techniky. Spolu vytvořili klasický informační systém pro malé firmy, což tenkrát představovalo hlavně podvojný či jednoduchý účetnictví, fakturaci, skladovou evidenci, práci s adresáři a podobně. Práce byla barvitá a

zajímavá, ale neměla budoucnost. Čím dál více se prosazovaly velké a silné firmy, které svým komplexním přístupem a rozsahem poskytovaných služeb postupně vytlačovaly malé softwarové společnosti. Trh se pomalu nasytil a práce programátora na volné noze přestala být perspektivní.

*„Existuje jedna pravda, kterou by měl každý znát - že v životě nelze nic dohnat.“*

*Christian Friedrich Hebbel, německý básník a dramatik.*

Od té doby Aleš pracoval pro různé organizace jako programátor nebo aplikační podpora pro firemní či bankovní systémy. Práce se mu stala hobby. Pro někoho je relax malování nebo hudba. Pro Aleše správa systémů plánování podnikových zdrojů, odborné veřejnosti známé jako ERP systémy. I tyto systémy mohou mít svůj půvab a vyladit je, aby správně fungovaly, je jako secvičit filharmonii.



Největším Alešovým koníčkem je ale už třináct let rodina a snaha o výchovu dvou dcer. Ani jedna se nepotatila a více než technika je zajímavá kulturní dění. A tak se z Aleše stává znalec současných animovaných a rodinných filmů a obdivuje, kolikrát za sebou lze sledovat stejný film. Postupně ale vede holky i ke sportovním aktivitám jako je lyžování či plavání a snad vyjde i horolezecká stěna. Sám Aleš si v poslední době pořídil kolečkové brusle a je z něho

nadšený inlinista a po pionýrských začátcích z menších okruhů se chystá na nějaké větší trasy. Občas si zahraje badminton, fotbal a s rodinou ho baví kempování pod stanem. Nejlépe někde u Máchova jezera, na Seči, Orlíku nebo Slapech, ale sní o delší cestě pod stanem někde ve Slovinsku či Chorvatsku.

Přes umění a počítačovou grafiku snad do budoucna přitáhne k programování i své ratolesti. Starší dcera se už začíná zajímat o tvorbu webů a to je výzva i pro otce, aby pronikl hlouběji do webového programování a naučil více se pracovat s webovými redakčními systémy jako je Wordpress nebo Drupal. Jedná se u nás asi o nejpobulárnější systémy pro správu obsahu webových stránek, které umožňují správu komplexních webů menších firem.

*„V Apatyce servis jsem půl roku, takže poměrně krátce. Při rozhodování o novém místě mě zaujalo příjemné a solidní jednání. Z profesionálního hlediska dále také možnost odborně se posunout - možnost vrátit se k programování v databázi ORACLE a zároveň si rozšířit znalosti o webových technologiích a možnost pracovat s php a novou technologií s využitím generování js kodu a doplnil tak trochu své znalosti. Je to příležitost vypracovat se znalostně na vyšší úroveň.“*

## KDO ŠETŘÍ, OBVYKLE ZAPLATÍ

V polovině května vzrušil odbornou veřejnost masivní útok vyděračského viru, který se během několika hodin objevil ve stovce zemí. Dopady viru pojmenovaného *WannaCry* byly tak závažné, že se tématu věnovaly i laická média a zpravodajské weby.

*WannaCry* je typický ransomware, který po napadení počítače zašifruje data a za jejich opětovné uvolnění požaduje výkupné. V době existence virtuální měny a jednoduchých bankovních převodů mezi státy je to způsob, jak bezpečně krást. ☹️ Pachatel je málokdy dopaden a usvědčen. V mnoha případech poškození ani útok nenahlásí a v tichosti zaplatí.



„Léčení“ počítače napadeného virem typu ransomware je komplikované a stejně jako u skutečné nemoci záleží na tom, zda už jsou známy protilátky a postup léčení. A stejně jako u skutečné nemoci je jednodušší a účinnější nárůž předcházet než ji složitě léčit. Návodů jak se bránit počítačovým virům byla napsána celá řada, ale všichni odborníci se shodují, že je třeba minimalizovat případné škody.

Tvůrci ransomware se snaží vydírat tím, že uživateli znepřístupní jeho data. Vy data potřebujete a jste ochotni za uvolnění přístupu zaplatit. Dalo by se parafrázovat, že funguje tržní mechanismus, otázka poptávky a nabídky. Sice je nemorální nabízet vám data, která vám před tím ukradli, ale vyděrači si zřejmě s morálkou hlavu nedělají. Jenže co udělají vyděrači, když zjistí, že vám na zablokovaných datech nezáleží? Odtáhnou s nepořízenou.

Jak zařídit, aby nám na ukradené věci nezáleželo? Mít k dispozici náhradu, plnohodnotnou kopii. To lze těžko realizovat u obrazů starých vlámských mistrů. V tom případě si těžko pořídíte věrnou kopii. Ale u dat v elektronické podobě není tvorba záložních kopií ani technickým ani časovým problémem.

Uvedený vyděračský software napadl přes sto tisíc počítačů a ochromil činnost například systému britské zdravotní služby nebo práci mobilního operátora ve Španělsku. Česká republika nebyla prioritním cílem a můžeme namítnout, že se nás podobné útoky tedy netýkají. Přesto podle antivirové společnosti Avast Software byl *WannaCry* detekován rovněž na 370 počítačích v Čechách.

Je to hodně, je to málo? Představte si, že by to byl právě váš počítač a šetřili jste na zálohách. ☹️

Bohužel už i pracovníci naší společnosti řešili v lékárnách případy zablokovaných dat a vydírání. Optimální řešení byla rekonstrukce ze zálohy do stavu před zablokováním.

A co vy? Víte, která data a jak často zálohujete?

## Apatyka servis opět příjemcem dotace

Společnost Apatyka servis uspěla stejně jako v minulosti se svojí žádostí o finanční podporu z operačního programu Evropských sociálních fondů (ESF) a získala dotaci ve výši přesahující dva a půl miliónu korun.

Operační program Zaměstnanost, který vyhlásilo Ministerstvo práce a sociálních věcí - odbor realizace programů ESF – adaptabilita a rovné příležitosti, je zaměřen na podnikové vzdělávání zaměstnanců. Jeho proklamovaným cílem je zvýšit odbornou úroveň znalostí, dovedností a kompetencí pracovníků a soulad kvalifikační úrovně pracovní síly s požadavky trhu práce.

Za úřednický složitým popisem programu je skryta jednoduchá pravda. Naše společnost získá dotaci EU, která bude částečně kryt vzdělávání našich zaměstnanců. Snížíme tak náklady o částku, kterou nemusíme promítnout do cen našich služeb.

V případě nevyužívání těchto dotací máme jen dvě možnosti. Buď veškeré náklady promítnout do cen, nebo

omezit kontinuální vzdělávání pracovníků společnosti. V tak dynamicky se rozvíjejícím oboru, jako jsou informační technologie, je druhá možnost nemyslitelná.

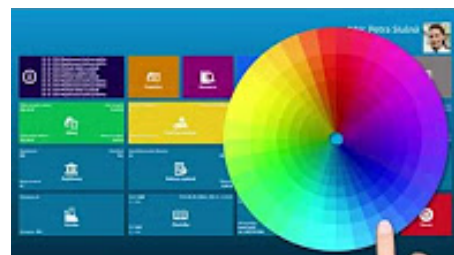


Investice do lidí  
Evropský sociální fond

Výše dotace pro naši společnost je o polovinu vyšší než průměrná dotace poskytovaná v rámci tohoto programu ostatním projektům. To svědčí jednak o efektivním a kvalitním zpracování žádosti a jednak o významu průběžného vzdělávání inženýrů.

## APATYKA SERVIS na YOU TUBE

Díky spolupráci s lékárníky, kteří v praxi používají lékárenský systém MEDIOX, postupně zpracováváme videa jak tento systém používat. Zatím je formou krátkých filmů zpracováno téma Kontrola surovin a dva díly Výstupy. Několikaminutové video nechce a v žádném případě ani nemůže nahrazovat klasické školení těchto činností v lékárně. Jde jen o rychlé připomenutí agend, které lékárník každodenně nezpracovává. Případně zde mohou hledat nápady, jak plně využít další možnosti, které Mediox nabízí.



Všechna naše videa jsou dostupná na [www.youtube.com](http://www.youtube.com).

Do budoucna chceme v tvorbě videí pokračovat. Uvitáme, když nám na adresu [Okenko@apatykaservis.cz](mailto:Okenko@apatykaservis.cz) napíšete, jak se vám zveřejněná videa líbí a jaké další témata zpracované tímto způsobem byste na webu uvítali.

## PŘÍPRODEJE II

V minulém čísle *Okénka do Apatyky* jsme si ukázali jak v systému Mediox nastavit doplňkový prodej – *Příprodeje*. Dnes si ukážeme několik příkladů, jak lze modul využít.

Nejjednodušší příklad je klasická záměna. Například záměnu přípravku Paralen 500 za přípravek Ibalgin 400 nastavíme v menu „Číselníky / Příprodeje“ následně:

Typ příprodeje vybereme z rozbalovacího menu „Zaměnit za“, v poli „Podmínka příprodeje - Zboží“ uvedeme přípravek, který chceme zaměnit, a v poli „Akce příprodeje - Zboží“ pak přípravek, za který ho chceme zaměnit. Při výdeji se pak v dolní části formuláře expedice otevře informační okno s upozorněním, jak bylo zobrazeno v první části článku v předchozím čísle *Okénka do Apatyky*.

Dalším příkladem záměny může být doporučení. Například pokud do transakce zadáme přípravek z určité ATC skupiny, je při výdeji zobrazeno doporučení k nákupu přípravku z určité sortimentální skupiny. Nastavení se provede analogicky k prvnímu příkladu. V rozbalovacím menu typ příprodeje vybereme možnost „Doporučit“, v poli „Podmínka příprodeje – ATC skupina“ uvedeme skupinu, pro jejíž přípravky chceme doporučovat další nákup, a v poli „Akce příprodeje – Sortimentální skupina“ pak skupinu přípravků, které chceme doporučovat. Nastavení v modulu *Příprodeje* je stejně jako v celém systému Mediox intuitivní a po několika realizovaných záměnách už je provádíte naprosto automaticky.

Na výdejním místě se v informačním okně objeví v případě zadání doporučení všechny dostupné přípravky ze zvolené sortimentální skupiny.

Kromě typů příprodeje „Zaměnit za“ a „Doporučit“ lze zvolit i možnost „Informuj pacienta“. Při této volbě můžeme do pole „Akce příprodeje - Poznámka“ zadat informativní text, který chceme zákazníkovi sdělit v případě, že si koupí přípravek uvedený v podmínkách příprodeje.

V závislosti na využívání příprodejí a potřeby jejich připomenutí vydávajícímu je možné volit velikost písmen textu v informačním okně, které se při expedici zobrazuje v dolní části obrazovky. Nastavení parametrů se provádí v konfiguraci vzhledu výdejního místa.

Přípravky figurující v příprodejích, ať už v jejich podmínce nebo akcích, jsou pro lepší přehled ve formulářích rychlých vstupů i barevně zvýrazněny. Přípravek, který je obsažen v podmínce příprodeje, je ve formuláři označen žlutě podbarveným písmenem „P“. Analogicky přípravek, který je zadán v akci příprodeje, je označen zeleně podbarveným písmenem „A“

Zboží	Název	Kód PDK	Neobjednat	Nor.	Přip.
20206277	PARALEN 500 POR TBL NOB 12X500M	859473920573	NE		P
20148952	BIOTUSILEK SIRUP 130G	859400239081	NE		CA
20157059	BIOPRON JUNIOR 10 SACKU	859402476023	NE		CA
32078	IBALGIN 200 TBL OBD 30X200MG	859473902986	NE		A
17294	CELASKON 500MG CERVENY POMERANC PORTE	858400501653	NE		CA
20107274	LACTOBACILLUS ACIDOPHIL.CPS.75	058739754077	NE		CA
20107275	LACTOBACILLUS ACIDOPHIL.CPS.75 BEZ LAKTOZ	058739754084	NE		CA
20144538	BIOPRON9 TOB.30	859402476010	NE		CA
84256	ACYLPYRIN TBL 10X500MG	859400295972	NE		CP
92805	V-PENICILIN 250 MG SLOVAKOFARMA TBL 30X2	858400512680	NE		CP
92806	V-PENICILIN 500 MG SLOVAKOFARMA TBL 30X5	858400512690	NE		CP
30069	PENCID 1000 TBL OBD 30X1MU	859473904176	NE		CP
44708	V-PENICILIN 750MG SLOVAKOFARMA TBL 30X75	858400512820	NE		CP

Přípravek, který vystupuje v podmínce příprodeje a současně je uveden v akci jiného příprodeje, je ve formuláři označen tmavomodře podbarvenými písmeny „PA“.

Obdobné barevné rozlišení a označení písmeny je rovněž ve skladu, v návrhu objednávky a i vlastní objednávce.

Při objednávání dále funguje i kontrolní mechanismus. Pokud jsou v objednávce přípravky figurující v akci některého příprodeje, systém na to upozorní a vyžaduje potvrzení, že chceme skutečně tyto přípravky objednat.

Celý modul „Příprodeje“ v lékárenském systému Mediox 3000 je podrobně popsán v aktuální uživatelské příručce včetně nastavení a konkrétních příkladů použití. Dvoudílná ukázka v *Okénka do Apatyky* nenahrazuje tento manuál, ale pouze upozorňuje na možnosti, které systém umožňuje a které se z neznalosti někdy málo využívají.

Nalichavě	Přip.	SKL
	PA	155148
	A	32078
	P	84256
	N	98162
	N	94958
	N	34255
	N	26330
	N	3424



## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce dubna 2017 se stal

**Jindřich Krajd.**

**Gratulujeme!**



Máj je lásky čas a butikáři se předhánějí v nabídce čehokoliv spojeného s květnem. Vymýšlejí nejrůznější variace na toto věčné téma a proto není divu, že nějakou podobu symbolu červeného srdíčka jako vyjádření náklonosti převzala i elektronická komunikace a sociální sítě obecně. Existuje i emotikon ze dvou znaků „<3“ používaný v textových zprávách mobilních telefonů, který při troše fantazie a otočení doleva skutečně připomíná srdce. 😊

Díky těmto nejrůznějším symbolům vyjadřujícím naše pocity se zjednodušuje naše komunikace. Kde dřív bylo zapotřebí mnoha slov, stačí dnes jednoduchý obrázek. Časem možná vymizí básníci ze široka opěvující skutečnost a pro vyjádření situace nám bude stačit pár piktogramů a emotikonů. Vratím se tak oklikou k obrázkovému písmu starých Sumerů 😊

Prosté symboly rovněž umožňují rychlé statistické hodnocení. Když se k některému článku na internetu nebo třeba pozvánce na film vyjádří stovky čtenářů, musíte přečíst všechna jejich hodnocení, abyste si udělali vlastní názor. Díky jednoduchým emotikonům se stačí podívat na skóre, kolika lidem se článek líbí a kolika nelíbí. Není třeba číst vše a ušetříme čas.

Toto elektronické „hlasování“ je ale snadno zneužitelné. Jedinec může hlasovat víckrát a zkreslit výsledky. Facebook se těmto praktikám třeba brání tím, že zobrazuje jména či přezdívky těch, kteří u článku klikli na tlačítko líbí se/nelíbí.

Jenomže dnes už existuje řada reklamních agentur, které na zakázku vytvoří nejen článek na facebooku, ale rovněž spolupracuje nebo přímo vlastní řadu uživatelských jmen, kterými zajistí příslušný počet kliknutí. I tak lze vytvářet obecné podvědomí, že článek je dobrý. 😊

A nám nezbyvá nic jiného než se na takovou statistiku nespolehat a poptivě si přečíst důvěryhodné recenze! 😊

POMŮCKY: A-HA, EFLUVIUM, ERST, SPA	VOJENSKÝ ÚTVAR	ÚDER	VÝRŮSTEK KLAŠU (ZDROB.)	BRITOVÉ	SILNÝ PROVAZ	OSOBNÍ ZÁJMENO	DOMÁCKY TORKVÁT		ARABSKÝ STÁTNI ÚTVAR	DOMÁCKY RENÉ	MODLA	KUTIL Z TELE- VIZNÍHO SERIALU	INICIÁLY MALÍŘE ONDRÁČKA	VYHNAN- STVÍ	NORSKÉ DISKO- POPOVÉ TRIO
VEŘEJNÝ MLUVENÝ PROJEV								ZEMĚ VE VÝCHODNÍ AFRICE							
2. DÍL TAJENKY								1. DÍL TAJENKY							
JEDNOTA (KNIŽNĚ)						TROJČLEN SEŠITOVÝ ROMÁN							HLASOVY INICIÁLY		
UČITEL							DRAVÝ PTÁK OBDOBÍ BEZ DEŠTĚ					DOMÁCKY ELIŠKA KANADSKÉ MĚSTO			
	KASTRO- VANI BERANI	INIC. HER. ISSOVÉ				ŽÁK OSMÉ TRÍDY NĚMECKY „NEJPRVE“					TEP. FREK- VENCE (ZK.) PEV. POD- PALOVAČ			4. DÍL TAJENKY	ŠACHOVÁ HLÁŠKA
BELGICKÉ LÁZNĚ				PROSTÝ VÝTAŽEK ČERNOŠE- DÁ BARVA						LEŠTICÍ PŘÍPRAVEK NAČEPO- VAT					
KNOKAUT (ZKRATKA)			ŠPETKA UMÍNĚNÝ ZÁPOR					ČESKÝ LITERÁT SLOKA S 9 VERŠI							
CENTRUM ŠÍŘENÍ								VNĚJŠKOVÉ POHÁR VÍ- TĚZŮ POHÁ- RŮ (ZKR.)							
PŘENOSNÁ STĚNA							CHEMICKÝ PRVEK ZNAČKA RYDBERGU								
SETINA EURA						3. DÍL TAJENKY					GRAFIT				
VŮDČÍ MYŠLENKA					POSYPÁVAT						OPLÁCH- NOUT				

Tajenku křížovky zašlete do 15. června 2017 na [Okenko@apatykaservis.cz](mailto:Okenko@apatykaservis.cz) a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. Prvních dvacet autorů správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého *Okénka do Apatyky*: „BEZPEČNÝ INTERNET NEJEN V DUBNU“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

## Stihnete nová pravidla?

Téma nového obecného nařízení EU o ochraně osobních dat začíná plnit naše média. Internetová verze Hospodářských novin převzala výsledky průzkumu ČSOB o připravenosti malých českých podniků na General Data Protection Regulation (GDPR). Výsledky, které vidíte na vedlejším obrázku, nejsou potěšující. Většina menších firem se ochranou osobních dat nezabývá a věří, že celé GDPR je výhradně záležitost softwaru, případně hardwaru, a tedy dodavatelů výpočetní techniky.

Je to stejná mýlka jako věřit, že za bezpečnost silničního provozu odpovídá výhradně výrobce aut. Mnohem více přece záleží na tom, jak majitel auto používá. Většina odborníků, kteří se u nás o GDPR zajímají, je přesvědčena, že z letargie a laxního přístupu nás vyvedou až první pokuty za porušení této směrnice. Je smutné, že o výši pokut mají v podnicích lepší přehled než o vlastním obsahu a požadavcích GDPR.

Snad proto, že pokuty jsou opravdu citelné. Ale kromě finančních pokut bude kontrolní orgán mít možnost při závažném porušení i zastavit další zpracovávání osobních dat. Pro lékárnu to může znamenat například zastavit systém věrnostních karet nebo ukončit provoz internetového prodeje.

## CO PODNIKY ČEKÁ S NOVÝM NAŘÍZENÍM NA OCHRANU DAT

540

milionů korun

nebo

4%

z globálního obratu

je maximální pokuta, kterou může státní úřad udělit firmě za to, že zanedbala ochranu osobních dat, která jí unikla.

57

procent

menších českých firem dosud neslyšelo o nové povinnosti chránit osobní údaje svých klientů a zaměstnanců.

50

tisíc korun

jsou očekávané náklady na lepší zabezpečení dat u většiny oslovených menších podniků. Větší firmy vynaloží stovky tisíc až miliony, banky nebo mobilní operátoři desítky milionů korun. Nejvíce peněz půjde na úpravu IT systémů a služby právníků.



Zdroje: ČSOB – průzkum provedený na vzorku 500 malých podniků v březnu 2017, Evropská komise.

Úřad na ochranu osobních údajů (ÚOOÚ), který u nás dohlíží na dodržování pravidel stávajícího Zákona o ochraně osobních údajů č. 101/2000 Sb., se snaží aktivně seznámit širokou veřejnost s novou legislativou. Na svých webových stránkách publikuje řadu obecných materiálů o GDPR včetně nejčastějších otázek a odpovědí. Dále zde rovněž vyvrací některé mýty, které se kolem GDPR začínají šířit. Je to záslužná informační činnost státního úřadu, která může sloužit jako vodítko.

Je ale směřována obecně na jakékoliv firmy, které nakládají s osobními daty, a nezohledňuje specifika lékáren.

Část požadavků GDPR lze řešit technicky přímo v informačním systému lékárny. Osobní data se mohou šifrovat nebo anonymizovat. Ale GDPR klade důraz především na proces jejich zpracování: kdo, kdy a jak je oprávněn s údaji nakládat. Každá organizace bude muset celý proces přesně popsat a vytvořit k němu směrnici. To už není práce informatiků, ale právníků.

Potřebujete svého pověřence pro ochranu osobních údajů?

Slyšeli jste, že jde o nová a velmi přísná pravidla?

Přečetli jste si o vysokých pokutách v případě nedodržení nové legislativy?

Tušíte, kdy vstoupí GDPR v platnost?

Jste připraveni na **obecné nařízení o ochraně osobních údajů?**

**Seminář GDPR v lékárně**  
(GDPR – obecné nařízení EU o ochraně osobních dat)

**31. května 2017**  
**Fakulta strojní ČVUT – Technická 1902/4, Praha 6**  
 Cena: 1 490 Kč vč. DPH  
 Smluvní zákazníci Apatyka servis hradí pouze 990 Kč vč. DPH.  
 Více informací a přihláška na [www.apatykaservis.cz](http://www.apatykaservis.cz)

APATYKA SERVIS, s. r. o. | K Pěrovně 945/7, Praha 10 | tel.: +420 296 808 300 | [www.apatykaservis.cz](http://www.apatykaservis.cz) | [obchod@apatykaservis.cz](mailto:obchod@apatykaservis.cz) | Servisní centra: Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Turnov, Otrokovice