

Náročné neznamená nemožné. Jenom to znamená, že máš pracovat tvrději.

anonym

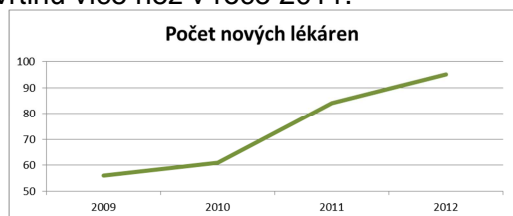
VOLTE APATYKA SERVIS!



V krátké době zažíváme v České republice druhé volby. Jak se při volbách rozhodujete? V zásadě jsou dva přístupy. Buď se necháme přesvědčit řečmi a volebními sliby, co vše kandidát dokáže, pokud mu dáme šanci. Nebo, a to je snad správnější přístup, zhodnotíme jeho dosavadní činnost a to zda by nám vyhovoval.

Společnost Apatyka servis završí v tomto roce dvacet jedna let své činnosti. To je věk, kdy člověk získá pasivní volební právo a může být zvolen do Poslanecké sněmovny ČR. Proč tedy nezvolit právě informační systém od společnosti Apatyka servis pro Vaši lékárnu?

Výsledky naší dosavadní činnosti jsou více než dobré. Jsme stabilní společností s rovnoměrným rozvojem, což ostatně potvrzují i naše hospodářské výsledky pravidelně zveřejňované na webových stránkách justice.cz. Rovnoměrně roste i počet našich zákazníků – lékáren používajících informační systémy naší provenience. Za uplynulý rok začalo používat náš systém téměř sto nových uživatelů. Je to o čtvrtinu více než v roce 2011.



V portfoliu našich zákazníků jsou zastoupeny jak jednotlivé rodinné lékárny, tak i nemocniční lékárny nebo členové různých lékárenských uskupení. Pro nás je potěšující, že máme co nabídnout všem těmto různým typům lékáren, i když mají rozdílné potřeby. Náš informační systém roste spolu s lékárnou, která ho používá. V tom je naše největší odlišnost od konkurence, která se orientuje buď výhradně na malé samostatné lékárny, nebo naopak pracuje především pro velké řetězce.

Jako správné hospodáře nás samozřejmě zajímají důvody, proč jsme lékárnami vyhledávaným dodavatelem systémů a služeb. Z velké části se našimi zákazníky stávají nově zřizované lékárny, které začínají „na zelené louce“ a jejichž majitelé chtějí nasadit v nové provozovně moderní a vyzkoušený lékárenský systém.

Velmi často k tomu využívají ApaRent, což je způsob spolufinancování a spoluzodpovědnosti společnosti Apatyka servis za hardwarové a softwarové vybavení lékárny. O naší nabídce a možnostech našich systémů jsou zřizovatelé nových lékáren podrobně informováni nejen z našich materiálů, ale především z vlastních zkušeností či zkušeností nových kolegů z předchozích pracovišť.

Dalším nejčastějším důvodem přechodu k systému od společnosti Apatyka servis je jeho funkčnost. Bohužel ne každý autor stávajících lékárenských systémů je schopen implementovat všechny požadované funkce, které lékárny potřebují a které jsou mnohdy vyžadovány i legislativou. Rychlost a kvalita zpracování jednotlivých požadavků je důležitým kritériem při volbě dodavatele systému. A podle statistiky důvodů, které vedly lékárny k přechodu na náš systém v uplynulých letech, si společnost Apatyka servis v tomto ohledu nevedla a nevede nijak špatně.

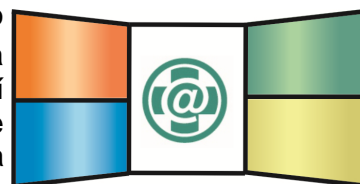
Se schopností rychle reagovat na požadované úpravy programů úzce souvisí i schopnost reagovat na jakékoliv potřeby lékárny v oblasti informačních technologií. Kvalita poskytovaného servisu je třetím důvodem, pro který si nás lékárny vybírají jako dodavatele svého systému.

V uplynulých letech nás některé lékárny také opustily. Takový je život. Zpracováváme samozřejmě i důvody, které k tomu lékárně vedly. S přehledem nejčastějším důvodem je odkoupení lékárny velkým řetězcem, který následně implementuje systém používaný v ostatních lékárnách tohoto řetězce.



Okénko do Apatyky VSTUPUJE DO 3. ROKU EXISTENCE

První číslo *Okénka do Apatyky* vyšlo v lednu 2011. Naším prvotním záměrem tehdy bylo navázat na Okénko do Apatyky, které se pravidelně objevovalo v časopise Folia společnosti Phoenix. Nový formát elektronického bulletinu ale umožnil mnohem širší využití. Poskytuje možnost zveřejňovat mnohem více informací a to i třeba jen ve zkratce s přímým odkazem na web, kde zájemce najde všechny podrobnosti. Za dva roky jsme rovněž zveřejnili 22 portrétů, což je téměř polovina našich zaměstnanců.



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, Prostějov, Liberec

PŘEDSTAVUJEME

Ing. Jaroslav Hilscher přišel do společnosti Apatyka servis v roce 2009 ze společnosti Ariel, když naše společnost převzala zodpovědnost za servis a další vývoj lékařského systému PenWin. Od té doby pracuje na pozici obchodního manažera.



Jarda se narodil kousek od Prahy. Od mládí se zajímal o technické obory a poslední novinky a tak není divu, že se po skončení povinné školní docházky se rozhodl pro Střední průmyslovou školu Jaderné techniky v Praze. Po maturitě a vojenské službě pokračoval ve studiu na Českém vysokém učení technickém, kde v roce 1981 promoval na katedře telekomunikací a přenosu dat.

Hned po studiu nastoupil do podniku Početnická a organizační služba /PORS/. Informační technologie byly tenkrát u nás v plenkách a tento podnik zajišťoval služby pro většinu organizací vnitřního obchodu, které neměly vlastní nákladnou výpočetní techniku. Jaroslav Hilscher zde pracoval jako technik sálového počítače a posléze vedoucí provozu výpočetního střediska. V té době začal nástup osobních počítačů a Jarda jako milovník noviněk chtěl být u toho. Z tohoto důvodu přešel na pozici vedoucího skupiny technického rozvoje podniku, který zabezpečoval informační technologie pro resort vnitřního obchodu.



Zde se detailně seznámil s fungováním různých typů obchodních organizací včetně problematiky evidence a řízení zásob. Spolupodílel se na tvorbě norem pro čárové kódy EAN a z titulu své funkce byl členem řady pracovních skupin v různých obchodních společnostech, které implementovaly technologie kódů EAN a zaváděly pokladny s těmito kódy.

V době překotných společenských změn odešel Jarda po deseti letech z PORSu a nastoupil do firmy

EZOP (Evidence Zásob Obchodního Podniku) a posléze do ARC Technologie, která v ČR zastupovala japonskou firmu TEC a obchodovala s pokladnami a v té době jednoduchými pokladními systémy.

Před dvaceti lety založil spolu s Doc. Ing. Kokešem, CSc. společnost Ariel Praha a.s., kterou následujících šestnáct let vedl. Firma začala vyvíjet program Penténium pro evidenci a správu zásob lékáren a posléze pro řízení lékáren jako takových. V následujících letech zavedla tato firma do lékárenství čárové kódy EAN, dodací listy v elektronické podobě a řadu dalších progresivních prvků, které se v lékárnách používají dodnes.

V roce 2003, před deseti lety, uvedla společnost Ariel na trh novou verzi programu s názvem PenWin pracující v grafickém prostředí Windows. Dnes používá tento systém na šedesát lékáren v celé republice.

Jaroslav je pětáctiletý ženatý, vychoval syna Ondřeje a dceru Jitku. Obě děti už vystudovaly vysokou školu, jsou samostatné a stihly z Jardy udělat už trojnásobného dědečka.

Po svém otci, lesním inženýru, zdědil Jarda lásku k přírodě, lovu a zbraním. Jeho koníčkem je pozorování přírody, stopování zvěře a rybolov. Ten především. Chodí rovněž střílet, ale nikoliv zvěř – do terčů. A tak dělí svůj volný čas mezi rodinu a koníčky,



ke kterým zlákal i svého syna a které mohou provozovat jen díky manželce, která má pochopení a nebetyčnou trpělivost.

A co ho na práci v lékárnách přitahuje?

Na mé práci mne baví komunikace s lidmi, analýza problémů a činností v lékárnách a obchod jako takový. Rovněž jsem nepřerušil styky s kolegy na různých vysokých školách, kde občas se snažím něco sdělit mladší generaci.

POKROK NEZASTAVÍŠ!

Koncem minulého roku společnost IBM označila blížící se období jako éru kognitivních systémů, technických systémů schopných vnímat lidskými smysly. Počítače budou schopny rozlišovat, třídít a dále zpracovávat nejen obrazy, které člověk vnímá zrakem, a zvuky, které vnímáme sluchem, ale také vůně a pachy, povrchy látek a chutě. Pro mnohé z nás to zní dnes ještě jako pohádka daleké budoucnosti, ale co si asi myslela většina současníků Edisona, když poprvé pro veřejnost zaznamenal a reprodukoval zvuk? Mimochodem letos to bude 135 let od jeho vynálezu uhlíkového mikrofonu a teprve rovných sto let od dalšího jeho vynálezu synchronizace zvuku a promítaného filmu. A přitom zvukový film je pro nás samozřejmostí.



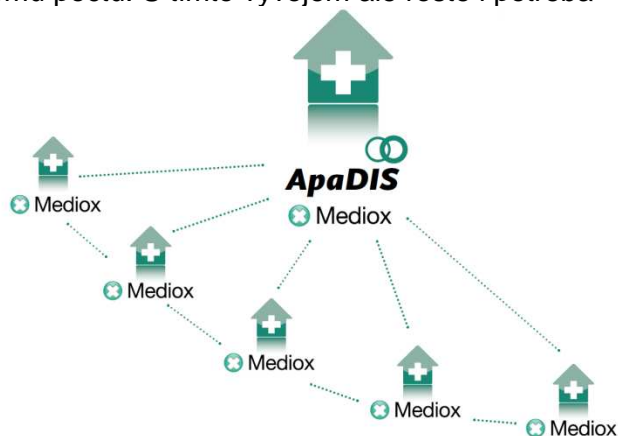
Podle IBM bude nová generace počítačů poznávat, adaptovat, rozlišovat prostřednictvím všech lidských smyslů a počítače začnou svět vnímat takový, jaký doopravdy je. Možná si řeknete, k čemu to bude dobré? Má smysl učit počítače smyslovému vnímání člověka?

Příklad mnohem bližší dnešku: Každoročně stoupá počet objednávek vánočních dáreků prostřednictvím internetu. Zvykli jsme si nakupovat přes e-shopy v klidu a pohodlí domova od svého psacího stolu (proč stále říkáme psacího, když už dávno na něm chybí kalamář či psací stroj?). Z jednoho místa porovnáme různé nabídky, prohlédneme si obrázky, při nákupu audio nahrávek si poslechneme ukázky. Ale e-shop, který první umožní potencionálním zákazníkům si dárek i osahat, získá nedostižitelnou konkurenční výhodu. A ta doba se blíží. Vždyť co je to hmat, hmatový vjem? Naše schopnost rozlišit různé látky podle vibrací, kterými různé látky reagují na náš dotyk. Je problém přenést tyto vibrace na display mobilního telefonu? Z technického hlediska při dnešních dostupných technologiích je to zcela nepodstatný problém. Opravdu budeme brzo schopni po telefonu rozlišovat například dřevo od kovu, len od bavlny. Už dnes se podobné technologie používají v herním průmyslu, odkud se rozšíří do maloobchodu, zdravotnictví atd.



OBJEDNÁVEJTE BEZ CHYB!

Farmaceutický trh je v pohybu, dodavatelsko-odběratelské vztahy se neustále mění. Vznikají různá uskupení lékáren, ať už na základě majetkového vlastnictví nebo na základě dobrovolné dohody několika majitelů lékáren. Jedním z cílů těchto uskupení je optimalizace obchodních podmínek při nákupu konkrétních přípravků. Uskupení mají oproti jednotlivé lékárně lepší vyjednávací pozici díky svému počtu. S tímto vývojem ale roste i potřeba



pohybu zboží mezi různými provozovny. Současně roste podíl lékáren, jejichž provozovatel je držitelem povolení SÚKLu k distribuci a je oprávněn dodávat přípravky ostatním lékárnám.

Vzájemná interní komunikace a následná distribuce přípravku mezi lékárnami přináší řadu problémů.

Naše společnost proto připravila službu ApaDIS, která zjednodušila a zrychlila komunikaci mezi jednotlivými aktéry transferu.

ApaDis umožňuje jednoduché a přehledné publiková-

ní nabízených přípravků, objednání a zpracování dodacího listu v rámci skupiny lékáren. Služba ApaDIS zajistí kvalitní zpracování všech objednávek, eliminuje riziko lidské chyby a především mapuje celý proces objednávání od vzniku požadavku až po jeho realizaci. Služba ApaDIS současně zaručí v zásobovaných lékárnách jednotný systém a formu objednávání.

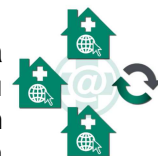
Lékárny mohou objednávat u kohokoliv, kdo využívá tuto službu, a to stejným způsobem, jako jsou zvyklé objednávat u současných velkododavatelů. Lékárna si ve svém informačním systému jen nastaví nového dodavatele a případně jeho prioritu. Dodavatel, který používá službu ApaDIS, se pak objevuje v seznamu možných dodavatelů těchto lékáren a to včetně možnosti být označen jako výhradní dodavatel.

WebManager – jistota dat

28. ledna je Den ochrany osobních údajů. A jak jsou zabezpečena data pacientů ve Vaší lékárně?

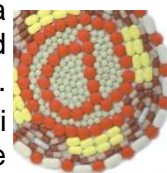
WebManager je služba, kterou poskytuje společnost Apatyka servis jako nadstavbu ke svému lékárenskému systému. Tato služba umožňuje oprávněným osobám vzdálenou komunikaci s naším lékárenským systémem a přístup k jeho datům i mimo vlastní provozovnu lékárny.

Komunikace s lékárnou je zabezpečena a poskytuje uloženým datům nejvyšší možnou ochranu. Současně je zajištěna jejich průběžná archivace proti mimořádným událostem, jako je zcizení nebo zničení. Služba WebManager umožňuje výměnu a využití dat v různých lékárnách v nutném rozsahu, například při uplatnění věrnostních karet, ale vždy je největší pozornost věnována bezpečnosti.

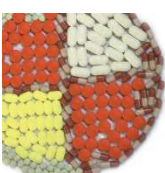
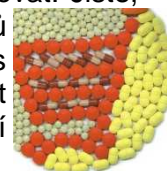


PRODUKTY & SLUŽBY

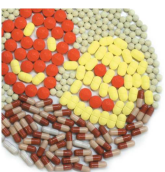
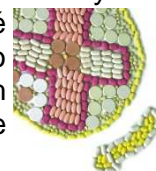
Celý minulý rok jsme na tomto místě přinášeli vysvětlení pojmů z oblasti marketingu a snažili se na názorných příkladech z praxe ukázat využití jednotlivých marketingových nástrojů a aktivit. Hned v prvním díle seriálu v únorovém *Okénku do Apatyky* jsme stručně popisovali marketingový mix 4P. Vzpomínáte si ještě, co jednotlivé „P“ představují? V anglické terminologii jsou to čtyři marketingové nástroje: cena (Price), distribuce (Place), podpora prodeje (Promotion) a velice důležitý nástroj - produkt (Product).



Hlavním produktem společnosti Apatyka servis jsou informační systémy skladové evidence pro lékárny. Fungování těchto systémů je přísně deklarováno legislativou a vlastní proces evidence, výdeje a prodeje přípravků neumožňuje tvůrcům jednotlivých systémů se příliš odlišovat. Jistě, systémy se liší – některý má modré pozadí, jiný dodavatel lékárenských systémů upřednostňuje třeba červenou barvu. Většina systémů v grafickém prostředí Windows dnes ale nabízí, aby si lékárník sám definoval používané barvy, písma ... Čím se tedy mohou lišit různé lékárenské systémy? Pokud se funkčnosti týká, musí všechny splňovat legislativní podmínky, a každý uživatel si podle sebe přizpůsobí vzhled, ovládání, barvu, fonty ...



Rozdíly mezi systémy konkurenčních dodavatelů jsou především v nabídce dalších různých funkcí, doplňkových aplikací a službách, které sice nevyžaduje zákon, které ale uživateli usnadňují práci a přinášejí řadu neocenitelných výhod. Společnost Apatyka servis využívá svých zkušeností s tvorbou informačních systémů a službami pro lékárny a za dvacet let své existence nabídla stávajícím i potencionálním zákazníkům kromě svého hlavního produktu, vlastního kvalitního lékárenského systému, i celou škálu vedlejších produktů. A právě s těmito jednotlivými produkty a případně našimi dalšími službami Vás budeme na tomto místě v příštích deseti číslech *Okénka do Apatyky* seznamovat.



Představíme jak programové nadstavby, které rozšiřují možnosti našich systémů a z pouhého programu skladové evidence činí skutečný nástroj pro řízení ekonomicky úspěšné lékárny, tak zde budeme prezentovat i služby, které díky webovým aplikacím umožňují spravovat data v lékárnách prakticky z kteréhokoliv místa, kde je přístup k internetu. Počtem fakultativních produktů se řadí lékárenské systémy od společnosti Apatyka servis k těm nejlépe vybaveným!

Apatyka Servis:
přední dodavatel informačních
technologií do lékáren

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



Nabízíme spolufinancování vybavení lékárny a bezplatně
lékárenské systémy na zkoušku!

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽÍVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

www.apatykaservis.cz



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlépejším systémovým poradcem měsíce prosince 2012 se stal **Tomáš Dlabač**.