



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

ZÁZRAK nebo NÁHODA?!

Prosinec je adventní čas, čas splněných přání. Nebo alespoň očekávání, že naše přání budou splněna. Jako malé děti jsme tomu věřili stejně jako tomu, že dárky nosí Ježíšek. Někomu vysvětlili, jak se věci mají, rodiče, někomu spolužáci ve škole. A někdo věří dodnes! ☺

Víra v Ježíška nebo kohokoliv jiného, že nás obdaruje, má hned dvě pozitiva. Za prvé se nemusíme sami starat o dárky pro jiné, protože to přece zařídí Ježíšek. Ušetříme a hlavně nemusíme přemýšlet komu co nadělit. Další výhodou víry v Ježíška je možnost opíjet se nereálnými vidinami a těšit se na dárky, které obyčejný smrtelník není schopen sehnat.



Časem většinu z nás život poučí, že co si sami nezařídíme, to nebudeme mít. Ale je krásné utíkat od reality a spoléhat na nadpřirozený zásah shůry. A je jedno, zda tomu budeme říkat náhoda, zázrak nebo Prozřetelnost. Známá scénka o sociálních jistotách ve filmu Jak básníkům chutná život začíná monologem učitele Hájka: „Vypracoval jsem si síťový graf. Jedno navazuje na druhé. Náhody jsou vyloučeny nebo se s nimi počítá.“ V praktickém životě si málokdo vypracovává síťový graf pro svůj kariérní postup a rodinný život, ale přesto hodně lidí na náhodu spoléhá a počítá s ní.

Černý pasažér třeba spoléhá na náhodu, že ho revizor nechytí. Při počtu cestujících a počtu přepravních kontrol lze s takovou náhodou skutečně počítat. Stejně tak daňový podvodník spoléhá, že finanční úřad nestihá a nebude ho kontrolovat. To jsou příklady náhod s nízkou pravděpodobností, že nastanou a že hříšníci budou odhaleni. Řada lidí s nimi reálně počítá a zvažuje, zda se jim případný postih vyplatí. Jak jinak si vysvětlit, že je stále tolik jízd na černo či daňových úniků?

Ještě méně pravděpodobná je náhodná výhra v loterii. A přesto hry založené na náhodě a loterijní business od jakživa prosperovaly a nepochybně budou lukrativním podnikáním i do budoucna. Je přece krásné uvěřit, že se stane malý zázrak, že unavené štěstí si sedne konečně i na nás a že nám bude přát náhoda a vyhraje. I střízlivý člověk snadno podlehne představě, co všechno by si za takovou výhru pořídil.

Takové představy patří k pohádkám pro dospělé. Mohou se i uskutečnit. Když budeme vytrvalí a budeme si pravidelně kupovat hodně losů, můžeme pomoci náhodě a zvýšit pravděpodobnost naší výhry. Při počtu vydaných losů a počtu výher je sice pravděpodobnost úspěchu stále velice malá, ale

„Zázrak je z pohledu lidstva náhodou, náhoda z pohledu jednotlivce – zázrakem.“

Mgr. Patricie Holečková, česká spisovatelka

některý los vyhrát musí. Tak proč by to náhodou nemohl být ten náš?

Lidé jsou ale ochotni věřit na náhodu, štěstí nebo zázrak i v případech, kdy pro to neexistuje žádný reálný důvod. Jediným důvodem v těchto případech

je fakt, že se nám nechce něco řešit a doufáme, že se to časem vyřeší nějak samo. Jako příklad mohou sloužit zákonné normy a předpisy. Kdo se jimi řídí od prvního dne platnosti? V minulém roce byl novelizován zákon 361/2000 Sb., podle kterého mají chodci povinnost nosit reflexní prvek, pokud se za snížené viditelnosti pohybují po silnici mimo obec. Policie byla shovívavá a zpočátku místo pokut rozdávala reflexní pásky. Postup represivních orgánů byl ale spíš náhodný a rozhodně nelze předpokládat, že se podobný zázrak bude opakovat při zavádění každého zákona.



Od ledna 2018 platí povinnost používat elektronické recepty pro všechny lékaře i lékárníky. Povinnost i termín její platnosti byly známy dlouho dopředu, a přesto se najdou lékaři i lékárny, kteří přípravu na tento způsob výdeje odkládali. Věřili na zázrak, na zákrok nadpřirozených sil ...? Diskuze o zavedení elektronických receptů se vedla dlouho. Ponechme stranou, kdo předložil lepší argumenty. Rozhodující je platné znění zákona. Kdo trochu zná legislativní proces v naší zemi, věděl už od léta, že se text zákona do jeho platnosti nestihne změnit. A neurychlí to ani volby do sněmovny, spíše naopak.

Jsou zkrátka situace, kdy se nevyplatí čekat na zázraky. Zákon od ledna platí v nezměněném znění. Po ostrých mediálních přestřelkách, kde častěji rozhodovala politická příslušnost než věcné argumenty, se objevil příslib, že při nesplnění povinnosti nebudou uplatňovány sankce. Žádný příslib nestojí samozřejmě nad zákonem, a pokud sněmovna nerozhodne jinak, tak poslední slovo budou mít kontrolní orgány. Stal se zázrak a opakuje se situace s reflexním označením chodců. Co asi budou represivní orgány rozdávat místo pokut tentokrát? Čtečky 2D kódů? ☺ ☺ ☺

Zákon o reflexních prvcích platí téměř dva roky. A kolik neoznačených chodců potkáte na silnici dnes? Média i politici si časem najdou jiné aktuální téma a zákon bude platit v aktuálně schváleném znění. Společnost Apatyka servis se nemůže spoléhat na zázraky a náhodné vlivy. Lékárenský systém Mediox vždy odpovídá platné legislativě. Ze zkušenosti víme, že přes sebelepší přípravu každá podstatná změna legislativy přináší řadu dotazů a nejistot při výdeji. Z tohoto důvodu posílíme začátkem roku 2018 telefonickou horkou linku pro naše zákazníky.

ŘEKLI O NÁS:

Společnost Apatyka servis oslavila v uplynulém měsíci 25 let svého trvání. Je významným dodavatelem informačních systémů s nejdelší historií poskytování služeb lékárnám. Kvalita naší práce se během té doby zákonitě odrazila i v počtu klientů. Dnes používá informační systém naší provenience více než třetina českých lékáren.

Flexibilita lékárenského systému Mediox umožňuje jeho nasazení v různých typech lékáren – ať již jde o velká uskupení s několika desítkami provozoven nebo o rodinné lékárny s jedním výdejním místem. Díky modularitě a propracované konektivitě našel tento systém významné uplatnění i v nemocničních lékárnách, kde je integrován s dalšími nemocničními a klinickými systémy. Není náhoda, že lékárenský systém Mediox najdete ve většině nemocnic v České republice.

Právě bohaté zkušenosti v provozovnách různých velikostí umožňují, aby tento lékárenský systém rostl spolu s lékárnou. Je to jeden z důvodů, proč s námi řada majitelů lékáren spolupracuje a používá Mediox po celou dobu naší existence. S námi mají jistotu, že používaný lékárenský systém, na jehož ovládání jsou zvyklí, bude i do budoucnosti splňovat jejich další požadavky. A nejedná se jen o legislativní změny, jejichž včasná implementace je pro nás samozřejmostí.

Rozvoj technologií a informatiky přivádí do lékáren mnohem informovanějšího pacienta než dříve. Nová doba požaduje i nový přístup. Pracovník v lékárně musí být připraven vysvětlovat mnohé zavádějící informace z internetu, ale rovněž úspěšně argumentovat v konkurenční nabídce. Získat a udržet si zákazníka je stále náročnější, a to vyžaduje i efektivní způsob řízení. A lékárenský systém Mediox obsahuje nadstavbu, která takový způsob řízení může nabídnout.

Při příležitosti zprovoznění nových webových stránek v tomto roce jsme požádali některé naše zákazníky o vyjádření, proč se rozhodli pro naše řešení či proč jsou našimi dlouholetými věrnými klienty. Některé názory přetiskujeme zde:

Chceme to nejlepší!

Díky rozšiřování naší firmy o další pobočky jsme se setkali se třemi lékárenskými programy a mohli jsme je nějakou dobu porovnávat. Ze všech lékárenských programů pro naše potřeby vyhovoval právě MEDIOX. Je to program, který využívá windowsové prostředí, takže je uživatelsky příjemný pro naše expedienty, se spoustou funkcí, které pomáhají lékárníkům s každodenní prací. Program je v pravidelných intervalech novelizován a novinky jsou usnadněním jak pro expedienty tak pro nás majitele. Líbí se mi také možnost úpravy programu dle našich individuálních požadavků. Rovněž profesionální telefonní podpora systémových poradců z firmy

APATYKA je pro nás dostupná v dostatečných časech a dostatečnou reakční dobou.

Pro řízení našich poboček, globální nastavování parametrů, získávání výstupů a dalších potřebných informací využíváme WebManager, nastavení lékárenského systému MEDIOX, která nejenom majitelům, ale také lékárníkům a farmaceutickým asistentům šetří čas.

PharmDr. Peter Hytych

jednatel společnosti LÉKÁRNY HYTYCH s.r.o.

Už bychom neměnili!

V lékárně Na Letné v Olomouci používáme lékárenský systém Mediox už patnáct let, a tak máme se službami poskytovanými společností Apatyka servis bohaté a dlouholeté zkušenosti. Za tu dobu jsme si prošli nejrozličnějšími obdobímí spolupráce, ale dnes bychom už neměnili. ☺

Pro nás je velkým přínosem, že společnost poskytuje komplexní služby vlastním programem a počítači počínaje a zásobováním spotřebním materiálem konče. Jejich nabídka je široká a díky využívání pravidelného závozu jsou dodávky spotřebního materiálu rychlé a bez dalších nákladů.

Mgr. Pavla Brázdilová

vedoucí lékárny Na Letné

Mediox – dobré řešení pro nemocniční lékárnou

Nemocniční lékárna v Litomyšli, jejímž provozovatelem je Nemocnice Pardubického kraje, a.s. (původně Litomyšlská nemocnice a.s.), byla zřízena v roce 2007 a od té doby využívá služeb společnosti Apatyka servis. Zpočátku lékárna využívala informační systém LOS Maxima a po pěti letech zvolila modernější systém Mediox provozovaný už v grafickém prostředí Windows. Přechod mezi oběma systémy proběhl hladce i díky tomu, že o lékárně se ze strany Apatyka servis staral stále stejný systémový poradce, který detailně znal všechny potřeby provozu. Lékárenský systém Mediox plně splňuje požadavky veřejné i ústavní části lékárny a s klidným svědomím ho můžeme doporučit všem nemocničním lékárnám.

Mgr. Vlasta Spurná - vedoucí lékárník
RNDr. Vladimír Klusoň - vedoucí IT oddělení

Lékárna pro veřejnost Nemocnice Litomyšl
Nemocnice Pardubického kraje

pokračování na straně 4

FACEBOOK – a co dál?

V posledních číslech *Okénka do Apatyky* jsme se věnovali kybernetické bezpečnosti. Tak zvaná „cybersecurity“ se kvůli masovému používání sociálních sítí dostává stále více do popředí zájmu informatiků. Jejich uživatelé na síti vkládají někdy i velmi citlivá data a pak se nestačí divit, když je někdo zneužije.

Proč ale vznikly sociální sítě? Kde se vzaly a jaký je jejich cíl?

Historie nejznámější a nejrozšířenější sociální sítě – facebooku – není dlouhá. Ostatně při překotném vývoji informačních technologií to nelze ani očekávat.



U zrodu této sítě stáli studenti univerzity v americkém Harvardu, kteří hledali nástroj ke sdílení čím dál většího počtu souborů a informací. Za vlastního tvůrce facebooku (FB) je považován Mark Zuckerberg, z jehož studentského pokoje zahájil FB činnost v únoru 2004. Prapůvodně sloužil opravdu jen k propojování studentů Harvardské univerzity, ale brzy se jeho používání rozšířilo na další prestižní univerzity ve Spojených státech a postupně v dalších zemích. Do roka vznikly první skupiny sdružující zájemce o stejný obor a do dvou let se na FB objevily nadnárodní obchodní společnosti a celý projekt začal být silně ziskový.

Sám Mark Zuckerberg odešel krátce po založení FB z Harvardu, aby se mohl vznikající firmě plně věnovat. Dnes je pátým nejbohatším člověkem na světě a jeho jmění přesahuje podle indexu společnosti Bloomberg 70 miliard USD.

Výnosy společnosti Facebook pochází především z reklam zveřejňovaných na jejich webových stránkách. Reklama je přesně cílená podle zájmů uživatele a jeho chování na internetu. Právě detailní znalost preferencí návštěvníka facebookových stránek je pro zadavatele reklamy hlavním důvodem, proč inzerovat právě zde.

Obvykle zjišťujeme zájmy a potřeby zákazníků, stávajících i potenciálních, pomocí rozhovorů, různých anket nebo dotazníků. Riskujeme, že respondent

bude odpovídat tak, jak se od něho očekává, a nikoliv podle svého přesvědčení. Abychom poznali pravé zájmy zákazníka, můžeme sledovat a vyhodnocovat jeho nákupní chování. Ale to je příliš zdoluhavý proces.

Facebook nám nabízí detailní sledování zákazníka, a dokonce automatizované vyhodnocení jeho chování. Jestliže je uživatel FB členem skupiny zabývající se lyžováním a současně v poslední době navštívil weby prodávající výstroj pro lyžaře, je zřejmě potenciálním klientem cestovní kanceláře nabízející zimní turistiku. A ta je samozřejmě ochotná zaplatit za cílenou inzerci mnohem více než na běžném webu.

Chování návštěvníků na webu dnes prostřednictvím souborů cookies sleduje a vyhodnocuje více provozovatelů internetových stránek. Ale většinou se omezují jen na své vlastní stránky, případně na to, ze kterých stránek jste k nim přišli, které nabídky a jak dlouho prohlíželi a jak rychle a kam jste odešli. FB dokáže tyto informace kombinovat s profilem uživatele, členstvím ve skupinách ale i dalšími aktivitami jako je označení příspěvku, který se líbí.

V minulých číslech *Okénka do Apatyky* jsme varovali před vědomým sdílením citlivých osobních dat, fotek, videí a podobně na FB nebo jiných sociálních sítích. Ale možná si musíme dát větší pozor na informace, které o sobě prozrazujeme nevědomky. Dokonalá technika umožňuje o nás získat a zpracovat nekonečné množství dat.

Není bez nadsázky tvrdit, že FB ví, jak budete studovat i kdy potkáte svoji životní lásku. Ve svých pamětech uchovává informace o řadě lidských osudů a najít podobné je jen otázka vyhledávacího algoritmu.

Právě dokonalost FB mu začíná být na obtíž. Je stále více uživatelů, kteří si uvědomují riziko, kdy sociální síť o nás ví více než my sami. Současně se pro mnoho svých uživatelů stává drogou, bez které se už nedokážou obejít. Jeden ze zakladatelů FB, Sean Parker, koncem tohoto roku prohlásil, že FB funguje na

principu zneužívání lidské psychiky: „Bez přehánění mění váš vztah ke společnosti i jednoho ke druhému. Facebook proměňuje přístup ke vztahům. Jen pan bůh ví, co ta věc dělá s mozky našich dětí.“

I z tohoto důvodu předpovídají mnozí analytici v roce 2018 zastavení růstu FB a poukazují, že obliba jiných sociálních sítí, jako jsou například Instagram a Snapchat, roste rychleji. Tyto sítě nejsou prošíkovány cílenou reklamou a z pohledu uživatele jsou jednodušší a méně komplikované. Zatím.

Tento článek nemá za cíl propagovat či zatracovat jednu konkrétní sociální síť. Snaží se jen upozornit, že pohyb na sociálních sítích má svá úskalí a ať chceme nebo nechceme, zasahuje do našeho soukromí. Je to daň moderní komunikační době. Samozřejmě můžeme síť bojkotovat a nepoužívat. Ale je to stejné, jako kdybychom se rozhodli nepoužívat auta, aby nás nikdo nemohl sledovat podle registrační značky. Nebo nepoužívat mobilní telefon, aby nás nemohli zaměřit, nebo nepoužívat internetové bankovníctví, aby nám neukradli přístupové údaje.

Sociální sítě nám v komunikační době zjednodušují život. Používejme je, ale s rozmyslem a s plným vědomím toho, co druhým o sobě chtě nechtě prozrazujeme.

KONEC KARET v ČECHÁCH?

Věrnostní program založený na některém typu bonusových karet dnes využívá snad každé větší lékárenské uskupení, a kromě nich ale i řada samostatných lékáren. Je to oblíbený nástroj, jak si získat a udržet zákazníka. A to nejen v oblasti lékárenství.

Zákaznická karta je ale obvykle spojena s osobními údaji, které vydavatel karet eviduje. Je tato evidence v souladu s GDPR? Shromažďování citlivých údajů na kartě není vyžadováno zákonem. Jak tedy postupovat? Zrušit karty?

Sledujte další *Okénka do Apatyky*.

pokračování ze strany 2

Spolupráce s Apatykou servis

Strategickým cílem společnosti Different Pharma a.s. je vytvořit řetězec lékáren pod obchodní značkou „fajnlékárn@“, který se bude rozsahem a kvalitou poskytovaných služeb odlišovat od stávajících běžných lékáren a nabídne pacientovi vždy něco navíc. Nedílnou součástí strategie je využití synergických efektů propojením lékáren s ordinacemi praktických lékařů a ambulantami lékařů pro děti a dorost.

Základ projektu tvoří lékárny na strategických místech. Jedná se o čtyři lékárny OC Chodov, OC Arkády, poliklinika Stroupežnického a poliklinika Kralupy nad Vltavou. V průběhu roku 2017 přibýly další lékárny v Opavě, Třinci, Bílovci a další lékárna v Kralupech nad Vltavou. Na začátku celého projektu jsme se rozhodovali i pro lékárenský systém skladové evidence.

Pro systém Mediox jsme se rozhodli nejen na základě zkušeností z minulých let v jiné firmě, kde jsme provozovali 25 lékáren. MEDIOX jsme si vybrali hned z několika důvodů:

WEB CENTRALA – nástroj který nám pomáhá řídit, kontrolovat, vyhodnocovat všechny lékárny v řetězci.

Zkušenosti v oblasti marketingu – spolupráce s výrobcí, nastavování akcí, slev a nabídek a následné vyhodnocování funguje bez problémů.

Propojení a rezervační systém s lékaři v okolí – v případě zájmu je zarezervován přípravek v lékárně.

... a v neposlední řadě poměr cena / výkon!

V současné době provozujeme systém MEDIOX na 8 lékárnách, v příštím roce plánujeme další zapojit čtyři další lékárny. Naším posláním je „Zdraví je fajn!“ a vše děláme s vizí „Lékárna, ve které Vás navíc ihned odborně vyšetříme, otestujeme a doporučíme vhodnou samoléčbu či návštěvu lékaře.“

David Masopust
výkonný ředitel

DIFFERENT PHARMA a.s.

Bez řízení to nejde!

Provozujeme síť Chytrých lékáren v Jihomoravském kraji a bez využití centrálního řízení nelze uplatňovat společnou obchodní politiku a strategii. Budujeme značku, které zákazníci musí věřit a musí vědět, že všude, kde se s ní setkají, jim nabídneme i stejné podmínky. Nabízený sortiment a jeho cena jsou kritéria, která zákazník porovnává. Proto je společná cenotvorba realizovaná z jednoho místa pro nás velmi důležitá. Modul cenotvorby v manažerské nadstavbě WebManager od společnosti Apatyka servis využíváme od léta 2015 k naší plné spokojenosti. Umožnil nám centralizovat činnosti, kterým se jinak v jednotlivých lékárnách museli věnovat farmaceutičtí odborníci na úkor své hlavní profese.

Mgr. Alice Dosedlová

ředitelka sítě Chytrá lékárna

S Medioxem vždy o krok napřed

Nemocniční lékárna v Ivančicích využívá služeb společnosti Apatyka servis k plné spokojenosti už přes třináct let. Na spolupráci si nejvíce ceníme ochoty pracovníků společnosti vyjít vstříc našim požadavkům.

Lékárenský systém Mediox používáme posledních devět let. Jako velké společnosti nám vyhovuje, že veškeré legislativní změny jsou zapracovány v předstihu a máme dostatečný prostor pro jejich vyzkoušení. Příkladem může být Registr smluv, se kterým jsme dokázali pracovat půl roku před platností příslušného zákona. Systém zobrazuje celkovou cenu objednávky a zaručuje, že se každá objednávka přesahující limit dostane automaticky do Registru.

Systém Mediox rovněž využívá moderní technologie, které zefektivňují naši práci. Typickou ukázkou je práce s paměťovými scannery, které zrychlily zpracování elektronických žádánek a zkrátily dobu inventury na polovinu.

Mgr. Hana Chytková - vedoucí lékárny
Zuzana Hrůzová - vedoucí farmaceutický asistent

Lékárna Nemocnice Ivančice



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce listopadu 2017 se stala

Miroslava Kuchaříková.

Gratulujeme!

	POSILOVACÍ CVIK	1. DÍL TAJENKY	BÝVALÝ ČESKÝ POLITIK	TRNITÝ STROM	TECHNICKÁ SPRAVA KOMUNIKA- CÍ (ZKR.)	NÁZEV NOSOVKY	SCHOP- NOST NĚCO POJMOUT		POJÍZDNÁ UBYTOVACÍ ZAŘÍZENÍ	OCHRANUTÍ HYBNÉHO NERVU	ŠROUB DO DŘEVA	VZOREC HYDRIDU SODNÉHO	OBRNĚNÝ TRANS- PORTÉR (ZKRATKA)	2. DÍL TAJENKY	ZÁVODNÍCI NA DELŠÍ TRATĚ
NEVYCHO- VANÝ KLUK								STEJNÁ VELIKOST							
STARÉ AUTO								ČLÁNKY PÁTEŘE NAŘÍKAVÉ ZVUKY							
DRUH HOUBY						ŘÍČNÍ RYBA URÁŽKA							DOVED- NOST MÍŠENCI		
VSTÁT Z MRTVÝCH					CHRÁNĚNÝ VYNÁLEZ ŽENSKÉ JMÉNO							MINIST. ŽIV. PROSTŘEDÍ ČESKÝ ARCHITEKT			
KÓD PLATEBNÍ KARTY				ÚPLNĚ SIGNALI- ZAČNÍ ZAŘÍZENÍ							STŘEDOAM. STÁT KUSY HORNINY				
ZNAČKA KILOJOULU			PROCENTA HAZARDNÍ HRA							CYKLISTA (HOVOR.) PLOUTVO- NOŽCI					
PŘÍVLAST- KY								DŽUDIS- TICKÁ ŽINĚNKA KOUŘITÍ							
	MĚSÍC JUPITERA SCHOP- NOST SÁT							CIVĚTI (EXPRES.) PLAVCI NA VORECH							NAVĚZDY
VRSTVA POKRÝVA- JÍCÍ OČNÍ BULVU							CIZÍ MUŽSKÉ JMÉNO MEČETI								
ŽENSKÉ JMÉNO						ITALSKÉ MĚSTO MILOSTNÉ TOUŽITÍ							ZNAČKA PASCALU VELIKÁNI (KNIŽNĚ)		
LATINSKY „ŽIVOT“					POLÉVKOVÉ MISY SLOVENSKÉ MĚSTO							HMOTA V ROZTAVE- NÉM STAVU NOVÁ VĚC			
BÝVALÁ ČESKÁ POLITICKÁ STRANA				PĚTI VELKÝMI DOUŠKY BUJÓN							VLÁKNA K SÍTÍ ÚDOLÍ				
INICIÁLY HEREČKY NÁLEPKOVÉ			VÝROBCI CHLEBA KLADKA (SLANG.)							KONTAKT VELKÉ NOSY (EXPRES.)					
ASFALTO- VATI								MĚSTO NA ZAPADNÍM SLOVENSKU VÍŘITÍ							
	SYPATI SOLÍ MOSKEV. FOTB. KLUB							ŘADA VOZIDEL LOSOSOVÍ- TÁ RYBA							VERDIHO OPERA
ZBAVITI ŠATU							VYKRAČO- VATI SI ČESKÉ MĚSTO								
KUCHYŇ- SKÉ NÁDOBY						BÝVALÝ ŠÉF NATO SV. KNIHA MUSLIMŮ							ZNAČKA ERBIA PATŘÍCÍ TÁNĚ		
PRUDKÉ NAPADENÍ					POTÁPĚČ- SKÉ ZVONY ŘÍMSKÁ OSMIČKA							OSTEN PODSVINČE			
KRAJČOVY INICIÁLY			EL. MĚŘICÍ PŘÍSTROJE PŮLE (KNIŽNĚ)								PŘÍTOK DUNAJE KNIHAŘSKÝ STROJ				
USTÁLENÝ VZOR				RUS. ŽEN. JMÉNO 105 (ŘÍMSKY)						SOVĚTSKÝ POLITIK INIC. BAR- DOTOVÉ					
NEPŘÍZPŮ- SOBIVÝ ČLOVĚK								HLAVNÍ MĚSTO GRUZIE							
JEDNOTKY TEPLoty								NORSKÝ DRAMATIK							POMŮCKY: EUROPA, ERNANI, LOŠAK, SOLANA

Tajenku křížovky zašlete do 20. ledna 2018 na 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*: „DVACET PĚT LET KVALITY A JISTOTY PRO VÁS“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

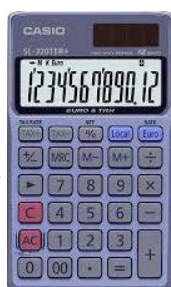
ŠŤASTNÝCH SEDM

Končí sedmý ročník *Okénka do Apatyky*.

Sedmička je od nepaměti považována obecně za šťastné a často i magické číslo. Vstoupila do pohádek - za sedmero řekami a sedmero horami, sedmero bylo trpaslíků, krkavců a také loupežníků. Sedmička je oblíbeným číslem i v biblických textech - sedm smrtelných hříchů či sedm tučných a sedm chudých let. Máme sedm dní v týdnu a také sedm tónů základní stupnice v hudbě.

Sedmička stála i na začátku digitalizace.

První displeje zobrazující číslce využívaly pro každou cifru ukazatel skládající se právě ze sedmi částí. Z těchto segmentů lze složit jakoukoliv číslici. Jsou sice trochu hranaté a paní učitelka v první třídě by nás za ně právě nepochválila, ale lze je navzájem jasně rozlišit. Takový displej měly i první kapesní kalkulačky před necelými čtyřiceti lety. Pamatujete?



Historie názvu *Okénko do Apatyky* se ale začala psát už mnohem dříve než v roce 2011. Pět let před tím, než se objevilo první číslo našeho bulletinu, jsme pravidelně přispívali do stejnojmenné rubriky v časopise pro každou lékárnu, který pod názvem FOLIA vydávala společnost Phoenix LV. Každý měsíc jsme tak seznamovali čtenáře s posledními novinkami lékárenského systému Mediox a s jeho nadstavbami.

Jak rostl počet uživatelů tohoto systému a jeho využitelnost v nejrůznějších typech lékáren, zvyšoval se i objem sdílených informací. Brzy se ukázalo, že rozsah této rubriky je příliš malý pro publikování všeho, o co jsme se chtěli s našimi zákazníky podělit. Snažíme se být otevřenou společností, která nemá co skrývat. Naopak. Jsme přesvědčeni, že všichni, kteří mají společný cíl, by měli spolu sdílet co nejvíce informací. A my s našimi zákazníky, lékárnami, ten společný cíl máme - být úspěšní.



Sedmiletý bulletin není zdaleka jediný nástroj, který společnost Apatyka servis využívá ke sdílení informací a svých znalostí. Například ke všem podstatným změnám týkajících se farmacie a používání výpočetní techniky pořádáme, jak pravidelní čtenáři jistě ví, nejrůznější školení a semináře.

Náš způsob komunikace s pracovníky lékáren, stávajícími i potencionálními zákazníky, je úspěšný a ukazuje se jako následovatelný. Když jsme tady před rokem bilancovali šest let existence *Okénka do Apatyky*, vyjádřili jsme naději, že i další dodavatelé systémů pro lékárny přijdou s podobnou aktivitou a začnou vydávat svoje věstníky. Rok se s rokem sešel a náš bulletin už není sám.

V průběhu uplynulého roku jsme na několika různých setkáních vysvětlovali, co znamená GDPR, evropské nařízení o ochraně dat, a jak se dotkne práce v lékárnách. I zde už máme svoje následovníky. V prosinci oznámili další dodavatelé lékárenských programů pořádání seminářů na toto téma.

**Společnost Apatyka servis přeje všem pracovníkům lékáren
štěstí, zdraví a hodně úspěchů v roce 2018!**

