



# 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

## SEMINÁŘŮ NENÍ NIKDY DOST

Ministerstvo zdravotnictví a Státní ústav pro kontrolu léčiv připravili na rok 2018 cyklus odborných seminářů na téma eReceptů. Proklamovaným cílem seminářů je poskytnout maximální informační servis lékařům a lékárníkům. Odpolední akce probíhají postupně v jednotlivých regionech a do prázdnin ministerstvo plánuje devět podobných setkání. S dalšími potom počítá od září. První z těchto seminářů se uskutečnil ve středu 21. února v Hluboké nad Vltavou.

Vzhledem k povinnosti vystavovat výhradně elektronické recepty od začátku tohoto roku, se tyto akce měly konat minimálně o rok dříve. Jenomže podstatná část semináře je věnována praktickým zkušenostem lékařů a lékárníků s výdejem léčiv na elektronický recept. A ty byly až do konce minulého roku minimální. ☹

Z tohoto pohledu byla zajímavá poznámka jedné z přednášejících, praktické doktorky: *...zájem ze strany doktorů byl, ale lékařské softwaru to neumožňovaly...* Počítač je dobrý sluha, ale zlý pán. Program udělá jen to, co mu člověk řekne a k čemu je naprogramován. Tvůrci lékárenských systémů k tomu přistoupili mnohem zodpovědněji. Koneckonců lékárna je na konci pomyslného řetězce zpracování receptů. Pokud by pacient přišel s eReceptem a lékárna ho neuměla vydat, pacient by šel jinam a patrně by se už nikdy nevrátil. Doktorů jsou na začátku cesty, kde vzniká recept. Až do konce minulého roku si mohli vybrat, jakou formu receptu zvolí. A logicky volili osvědčený papírový recept, se kterým mají zkušenost. Neměli důvod požadovat po autorech svého softwaru, aby program uměl vystavovat elektronické recepty.

O rozdílném přístupu svědčí i poměr vystavujících společností. Dodavatelů lékárenských systémů bylo více než těch s programem pro lékaře, ačkoliv poměr účastníků byl právě opačný. Mezi padesátkou posluchačů převládali doktorů a z lékárníků především pracovníci nemocničních lékáren, případně z velkých řetězců.

Možná, že za malou účast lékárníků může i slabá informovanost. O akci se obecně nevědělo a mnozí lékárníci i v regionu o ní od nás slyšeli vůbec poprvé.

Praktické zkušenosti za lékárníky prezentoval PharmDr. Ondřej Pavlíček z Nemocnice v Českých Budějovicích, která před třemi lety vyměnila program Lekis za náš lékárenský systém Mediox. Zdůraznil počáteční nejistotu ohledně editace eRcp na CÚ a

*„Neříkej, že nemůžeš, když nechceš. Protože může přijít den, kdy to bude daleko horší: budeš chtít a nebudeš moci.“*

Jan Werich

ocenil odhodlání státních autorit dotáhnout eRecept do konce, kdy bude přínosem jak pro lékaře, tak i lékárníky. Na všech seminářích přislíbil účast ministr zdravotnictví Mgr. et Mgr. Adam Vojtěch a zastupující ředitelka SÚKLu Mgr. Irena Storová. Kvůli výjezdnímu zasedání vlády se proto změnil harmonogram dalších seminářů a nejbližší se uskuteční:

**v pondělí 18. března Ústí n/Labem****ve středu 4. dubna Zlín.**

Před námi jsou další semináře ministerstva k eReceptům. Možná budou návodem pro zúčastněné doktorů. Všechny lékárny už umějí na elektronický recept vydat a na seminářích se nedozví zásadně nic nového. Někdy je ale poučné si vyslechnout zkušenosti, jak to dělají jinde a porovnat je s tím, jak jsme to řešili u nás. Je to instruktivní propříště.

Společnost Apatyka servis aktuálně připravuje semináře k problematice GDPR (viz inzerát na šesté stránce tohoto *Okénka do Apatyky*). Je nám vytýkáno, že je minimum praktických zkušeností s implementací tohoto evropského nařízení. Ale nemůžeme čekat až GDPR vstoupí koncem května v platnost. Tou dobou už musí být lékárny na nové podmínky připraveny. Je to obdobné jako s implementací elektronických receptů. Začínali jsme analyzovat, když se objevily první zmínky. A v předstihu před vlastní platností povinných eReceptů jsme instalovali a školili pracovníky v lékárnách.

Třeba někdo v příštím roce zorganizuje následný seminář, kde si budeme moci vyměnit názory a zkušenosti se zaváděním pravidel GDPR. ☺ Ale je velice nepravděpodobné, že do té doby nám Evropská unie bude promíjet pokuty, které za nedodržení GDPR hrozí.

# GDPR

Obecné nařízení EU o ochraně osobních údajů – 2. část

I v dnešním čísle *Okénka do Apatyky* pokračujeme v dalším zodpovídání otázek na téma GDPR.

## 1) Kdo je správcem dat a kdo jejich zpracovatel?

V klasické lékárně je obvykle správcem osobních údajů lékárná. Zpravidla jsou to právě ony, které určují účel zpracování a jeho prostředky. Zpracovatelé osobních údajů jsou ti, které správce pověří jejich zpracováním.

Dodavatelé lékárenského systému mohou, ale nemusí být rovněž zpracovatelem. Záleží na tom, zda údaje aktivně zpracovávají, například je shromažďují, třídí, archivují či likvidují, nebo jen poskytují nástroj pro toto zpracování. Těžko lze společnost Microsoft, která dodává oblíbený tabulkový procesor Excel, považovat za zpracovatele údajů, které si v těchto tabulkách uchováváte.

Paradoxně může být lékárná také zpracovatelem, pokud sbírá, uchovává a třídí údaje pro třetí osobu. Typicky to může být u volného sdružení lékáren, které používají společnou zákaznickou kartu. Jednotlivé lékárny sice sbírají údaje na této kartě, ale správcem údajů je správce těchto karet, ten kdo je vydává a spravuje.

V každém případě doporučujeme uzavřít písemnou smlouvu mezi správcem a zpracovatelem údajů, kde jsou přesně popsány činnosti a povinnosti obou stran.

## 2) Musím mít pro zpracování osobních údajů vždy souhlas pacienta?

Ke zpracování osobních údajů musí existovat alespoň jeden důvod. Souhlas subjektu, v tomto případě pacienta, zákazníka lékárny, je jen jeden z možných důvodů. Nařízení evropského parlamentu a rady EU 2016/679 (GDPR), dále jen Nařízení, ve svém 6. článku Zákonnost zpracování uvádí vedle souhlasu subjektu dalších pět zákonných důvodů pro zpracování osobních údajů. Pro práci v lékárně jsou relevantní především následující body:

b) zpracování je nezbytné pro splnění smlouvy, jejíž smluvní stranou je subjekt údajů, ...;

c) zpracování je nezbytné pro splnění právní povinnosti, která se na správce vztahuje;

d) zpracování je nezbytné pro ochranu životně důležitých zájmů subjektu údajů nebo jiné fyzické osoby;

Kromě toho je zákonným důvodem pro zpracování i případ, kdy je to nezbytné pro účely oprávněných zájmů příslušného správce či třetí strany.

Z výše uvedeného plyne, že souhlas subjektu není zdaleka jediným důvodem. Naopak je vhodné preferovat před souhlasem subjektu další důvody uvedené v článku 6 Nařízení. Nejde jen o to, že souhlas se zpracováním může dotčená

osoba kdykoliv odvolat, ale rovněž o to, že souhlas musí být svobodný, konkrétní, informovaný, jednoznačný a ničím nepodmíněný (viz lednové číslo *Okénka do Apatyky*). A je na správci dat, tedy lékárně, aby toto prokázal.

Samozřejmě musí rozsah zpracování dat odpovídat uvedenému důvodu. Nelze se odvolávat na ochranu životně důležitých zájmů subjektu, když mu posíláte na jeho mailovou adresu obchodní nabídky a marketingové materiály. K takovému využití uchovávaných kontaktů už opravdu potřebujete souhlas subjektu.

## 3) Potřebuje lékárná svého Pověřence ochrany dat?

Povinnost správce nebo zpracovatele jmenovat pověřence pro ochranu osobních údajů (Data Protection Officer – DPO) je upravena v článku 37 Nařízení, kde se hovoří o rozsáhlém a pravidelném zpracování. Bohužel nikde není specifikováno, co se pojmem „rozsáhlé“ rozumí. Pracovní skupina připravující GDPR na evropské úrovni (WP29) uvádí jako příklad ve zdravotnictví praxi lékaře. Doktor v samostatné ordinaci neprovádí rozsáhlé zpracování osobních údajů, lékař v nemocnici či na poliklinice ano. ☺

Společnost Apatyka servis ve spolupráci s advokátní kanceláří Havlíček & partners provedla analýzu rozsahu zpracování osobních údajů v lékárně. Dne 27. února proběhlo jednání na Úřadě ochrany osobních údajů (ÚOOÚ), kde se jeho pracovníci vyjádřili k našemu návrhu. Závěry zpracujeme a **v průběhu března na našem webu zveřejníme jednoduchý test**, kde si každá lékárná ověří, **zda potřebuje svého pověřence pro ochranu osobních údajů (DPO)**. Správci nebo zpracovatelé mohou ale jmenovat DPO i dobrovolně, aniž by prováděli rozsáhlé zpracování dat a ukládal jim to zákon.

Nároky na DPO, jeho vzdělání, zkušenosti a pracovní zařazení nejsou přesně specifikovány. Pouze se obecně požaduje, aby byl schopen plnit své úkoly obsažené v článku 39 Nařízení. Jeho hlavní náplní je poradenství pro správce/zpracovatele a jejich zaměstnance a dále spolupráce s dozorovým úřadem.

Určitě by to měla být osoba, která má přehled o chodu organizace a způsobu zpracování dat. Musí mít znalosti z oblasti legislativy, ochrany dat a alespoň základy informačních technologií, pokud jsou některé údaje zpracovávány elektronicky.

Společnost Apatyka servis se problematikou GDPR zabývá dlouhodobě. Pokud máte dotaz nebo nejasnost, rádi vám pomůžeme na mailové adrese:

[GDPR@apatykaservis.cz](mailto:GDPR@apatykaservis.cz)

Těšíme se na vaše další otázky.

## NOSITELNÁ ELEKTRONIKA

Čas od času na těchto stránkách informujeme o internetu věcí (Internet of Things – IoT). Pro někoho je to sci-fi a hudba velice vzdálené budoucnosti. Ale realita je mnohem blíže než si myslíme. Nedílnou součástí IoT jsou i moderní komunikační přístroje a ty používá ve vyspělých zemích většina populace. Klasickým příkladem je chytrý telefon, jehož pomocí běžně zjišťujeme dopravní spojení, řešíme elektronickou poštu či si objednáme lístky do divadla.

Vedle mobilního telefonu ale při sobě nosíme stále více elektronických zařízení, které nám nějak usnadňují život. Prvními běžně používanou nositelnou elektronikou, ještě před érou prvních mobilních telefonů, byly různé walkmany a MP3 přehrávače. Jejich funkci pak převzaly právě mobily a bláhově jsme se domnívali, že do té malé krabičky integrujeme vše, co je nějak spojeno s elektronikou.

Život ale ukázal, že je nepraktické vytahovat mobil z kapsy nebo pouzdra na opasku kdykoliv potřebuji vědět kolik je hodin. Nosit mobilní telefon na zápěstí jako hodinky také není řešení. Telefony jsou pro takové použití příliš velké a nelze je dále zmenšovat, pokud chceme zachovat velikost displeje a možnost dotykového ovládání, protože ne každý preferuje ovládání hlasem.

A tak se na světě objevily chytré hodinky. Vlastně je to prodloužená ruka mobilního telefonu, který se prostřednictvím hodinek ovládá – můžete přijímat nebo odmítat hovory, poslouchat hudbu, kontrolovat svoji poštu a úkoly v kalendáři, pořizovat fotografie a využívat další funkce.



Díky umístění na zápěstí mohou chytré hodinky obsahovat senzory monitorující pohyb, zdravotní stav a tělesnou kondici člověka. Údaje mohou být archivovány v mobilu nebo přímo zaslány ošetřujícímu lékaři. Sledování stavu pacientů prostřednictvím senzorů je v medicíně používáno už několik desetiletí, ale chytré hodinky umožňují využívat tuto funkci rovněž běžným uživatelům.

Jenže i zdvihání zápěstí s hodinkami do úrovně očí je pro člověka žijícího online obtěžující. A tak se zrodil projekt chytrých brýlí, které umožní svému nositeli mít neustále přehled jako by nepřetržitě hleděl na displej telefonu. Do vývoje se zapojily významné světové firmy z oblasti informačních technologií. První pokusy připomínaly motocyklistickou helmu více než elegantní brýle, a v té byla ukryta potřebná zařízení.

S technickým rozvojem se ale potřebná elektronika miniaturizovala a brýle Google Glass se daly běžně používat.



Ve stranici brýlí byla umístěna sluchátka s mikrofonem a na jejím zakončení baterie. Na obroučce brýlí byla kamera a miniprojektor, který promítal obraz na optický hranol. Pro malý zájem a relativně vysokou cenu přes třicet tisíc českých korun byl ale prodej před třemi lety zastaven.

Nicméně doba pokročila a další výrobci se nenechali odradit. Objevily se brýle se speciálním použitím například pro cyklisty. Tyto brýle komunikují s cyklopočítačem a mohou svému uživateli zobrazovat třeba navigaci. A hlavně je jejich cena ve srovnání s Google Glass nižší než třetinová.

Zatím poslední novinkou je výrobek Vaunt od společnosti Intel Brýle nemají žádné vyčnívající baterie, doplňkové držáky nebo viditelné kamery. V tomto případě je vše implementováno do stranice brýlí, které jsou tak k nerozeznání od těch klasických. Brýlím schází i displej a obraz je promítán přímo na sítnici oka uživatele. Vaunt je

zatím určen k testování a není ve volném prodeji. Přesto i po obchodním neúspěchu Google Glass odborníci odhadují, že se v průběhu příštích pěti let prodá 100 miliónů takových chytrých brýlí. To znamená, že si je koupí každý desátý z těch, kteří dnes používají klasické brýle nebo čočky.

Posledního půlroku stále skloňujeme Nařízení na ochranu osobních údajů. Bude zajímavé sledovat, jak se GDPR vypořádá se situací, kdy běžný občan bude vybaven špionážní technikou, brýlemi s obrazovým a zvukovým záznamem, jakou jsme dosud znali jen ze starých českých filmů jako je Akce Bororo nebo seriál Návštěvníci. ☺

## VIDĚT A BÝT VIDĚN

Společnost Apatyka servis se i letos ve čtvrtek 12. dubna 2018 zúčastní už 8. Kongresu společnosti Pharma Profit, tentokrát v Aquapalace Hotel Prague.



Na 8. kongresu opět vystoupí JUDr. Havlíček z AK HAVLÍČEK & PARTNERS, se kterou společnost Apatyka servis spolupracuje při zavádění GDPR v jednotlivých lékárnách. JUDr. Havlíček bude na kongresu prezentovat naši společnou analýzu zpracování osobních údajů v lékárně a potřebu jmenovat pověřence na ochranu dat.



Programově kongres navazuje na předchozí, který se konal loni v říjnu v Olomouci a kterého se zúčastnilo 315 návštěvníků především z řad lékárníků a jejich dodavatelů. Společnost ATOZ pořádá tato setkání dvakrát do roka.

Těšíme se na vaši návštěvu!

## 30. ÚNOR

Většinu z nás na tomto nadpisu něco zarazí a při druhém přečtení si uvědomí, že únor má obvykle dvacet osm dní a jen jednou za čtyři roky o den více. Ale nikdy neexistoval 30. únor. Tedy kromě experimentů s revolučním kalendářem v bývalém Sovětském svazu ve třicátých letech minulého století. Badatelé



se dodnes dohadují, proč zrovna únor je ošizen oproti ostatním měsícům. Podle legendy první římský císař Augustus chtěl vyrovnat počet dní „svého“ měsíce srpna (August) počtu dní července (Julius), což byl měsíc jeho adoptivního strýce Julia Caesara.

Pro nás je důležité, že nás zjevná nesrovnalost zarazila, upoutala a donutila číst dál. Svět je plný informací a neustále se objevují nové a nové. Nemáme chuť a především ani čas je všechny sledovat. Jejich autoři musí přicházet s dalšími a dalšími nápady jak zaujmout ve světě, který se stále zrychluje. A tak světlo světa spatřily světelné pohyblivé noviny, reklamní tabule ve výši očí na ulici či inzertní cedule v dopravních prostředcích, jejichž čtením si krátíme cestování.

Nikdy ale dopředu nevíme, kolik času může čtenář našemu sdělení věnovat. Může odbočit do jiné ulice, může vystoupit z tramvaje aniž by stihl dlouhý text dočíst. I kdybychom vyvěsili zajímavý román v čekárně u doktora nebo u holiče, tak na zavolání „Další, prosím“ přestane číst i největší bibliofil. Pokud chceme, aby čtenář dočetl naši zprávu až do konce, musíme ho na začátku zaujmout, aby sám chtěl vědět, jak to dopadne, aby byl ochoten přejet svoji cílovou stanici nebo v čekárně pouštět lidi, co přišli až po něm. ☺

Zkrátka čtivé sdělení, a nemusí to být vždy inzerce, musí být napsáno jako dobrá detektivka – žádné dlouhé popisy na úvod, ale zajímavá zápleтка a pachatele prozradit až na poslední stránce. V kurzech psaní reklamních textů se po účastnících požaduje vyjádřit jakýkoliv text třemi výstižnými a všeobjímajícími slovy. Nebo případně grafikou. Obrázek může být výstižnější a zapamatuje se mnohem lépe.

Dnešní doba internetových stránek mnohé usnadňuje. Když dokážeme do několika málo slov shrnout „zápletku“ a doplnit dobře zapamatovatelnou webovou adresu, můžeme si být jisti, že si nás čtenář co nejdříve na webu najde, aby si to „dočetl“.



Moderní mobilní zařízení mu dokonce umožní vyfotit si zobrazený QR kód a nemusí si ani pamatovat tu webovou adresu. Mobilní zařízení mu ji vyhledá a on může pokračovat

ve čtení tam, kde právě přestal. QR kódy a s nimi spojené mobilní aplikace podstatně rozšiřují možnosti krátkého sdělení někde na inzertní tabuli. Sdělení nemusí pokračovat textem, ale například videem, mluveným slovem, interaktivní hrou...

Kam by to asi dotáhl Phineas Taylor Barnum, ikona amerického reklamního průmyslu 19. století, kdyby měl k dispozici dnešní technické prostředky? Barnum proslul svojí ohromnou reklamní vynalézavostí, se kterou dokázal přesvědčit milióny diváků na celém světě k návštěvě svého cirkusu *Ringling Bros. and Barnum & Bailey*. Byl označován za prince humbuků, což je slovo pocházející ze slangu anglických studentů a volně přeloženo znamená „hluk a chyba“. Dokázal rozvířit zájem nad jakoukoliv maličkostí, která se nakonec ukázala třeba jako chyba. Stejně jako datum v nadpisu tohoto článku. ☺

Někdo může namítnout - to se mu to podnikalo v zábavním průmyslu, když nebyla televize, videa, internet, multikina a podobně – zkrátka konkurence. Ale konkurence byla. I principálové jiných cirkusů se snažili prorazit a všichni měli k dispozici stejné technické prostředky. Šlo o nápad, a o to, kdo ho umí ve stávajících podmínkách dříve a lépe využít.



Co by asi dnes dokázali producenti vytěžit z jeho reklamních plakátů? Mobilní aplikace rezervující konkrétní místo na konkrétní představení, online e-shopy s upomínkovými předměty, počítačové hry typu „chyť si svou gorilu“ v mnoha úrovních od těch pro předškoláky až po drastické verze plné krve pro 18+...?

V současnosti máme k dispozici skutečně nesrovnatelné technické prostředky, ale to není konkurenční výhoda. Reklamní techniku a reklamní prostor si může zaplatit každý.

Jde o to přijít s nápadem a začít. Zkuste to hned a za domácí úkol třemi slovy popište, čím se vaše lékárna odlišuje od jiných a proč by měl pacient vaši „detektivku“ číst dál! ☺



## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce ledna 2018 se stala

**Miroslava Kuchařiková.**

**Gratulujeme!**

## PODPORA

Co vás napadne jako první při slově PODPORA? Snad tichá, skrytá či otevřená podpora menšinové vládě, což je slovní spojení aktuálně skloňované patrně ve všech našich médiích. Někoho možná napadne sociální podpora, jiného podpora z evropských fondů. Každého podle prostředí, kde se nejčastěji pohybuje. ☺

Jedno mají ale všechny podpory společné – aby byly úspěšné, musí být dopředu promyšlené a mít jasně stanovený cíl. Jinak je to vyhazování peněz či jiných prostředků z okna!



Podpora je od slova „opřít“, umožnit nabrat druhý dech a znovu se rozběhnout. A tak by jakékoliv formy podpory měly sloužit k rozjezdu a nikoliv k dojezdu ☺

To je příklad i podpory, kterou poskytuje společnost Apatyka servis lékárnám, které se rozvíjí a investují do nových informačních technologií. Podílíme se na financování vybavení

lékárny moderní výpočetní technikou včetně informačního systému. Z naší strany je to promyšlená investice s jediným cílem, aby se našemu zákazníkovi dařilo a byl úspěšný. Máme totiž s lékárnou společný zájem, aby dobře fungovala a prosperovala. Jen dobrý hospodářský výsledek našich zákazníků zajistí úspěch i nám.

Jsme si jisti kvalitou služeb, které poskytujeme a vývoj nám dává za pravdu. Podpora modernizace provozu lékárny je tak přínosem pro obě strany a to by mělo být cílem každé poskytované podpory. Podpora je o spolupráci na společném cíli. Jinak by to byl dar či almužna, kterou si darující zajišťuje klid od neodbytného prosebníka.

Samotnou dodávkou techniky a programu naše podpora samozřejmě nekončí, ale naopak začíná. Polovinu zaměstnanců naší společnosti tvoří systémoví poradci. Lidé, kteří jsou v každodenním kontaktu s lékárnami připraveni kdykoliv pomoci se vším z oblasti informačních technologií. ■

POMŮCKY: IRIS, OPA, TĚR	ITALSKY „LÁSKA“	NAKUPENÍ LEDOVÝCH KER	VĚTNÉ SPOJENÍ	ZÁPOR	JMÉNO SPISOVA- TELE FRANCE	TRAVNATÁ OBLAST		ZÁVOD NA ZPRACOVÁ- NÍ DŘEVA	NĚMECKY „DĚDEČEK“	ZNAČKA MOLYB- DENU	PRÁVNÍ ZASTUPCE	DOHRO- MADY	ŠPANĚLSKÉ MĚSTO	STARO- RECKÁ BOHYNĚ DUHY	TUHLE
JIŽNÍ OVOCE							POTŘÍT OMASTKEM PENĚŽNÍ POUKÁZKY								
3. DÍL TAJENKY															
ZNAČKA BARVY NA VAJÍČKA				ZN. KOUPE- LOVÉ PĚNY JMÉNO DELONA						VYBÍRAT OTÁZKA NA POČET					
INICIÁLY REAGANA			NÁPOR CHOROBY ÚTOČNÍK						VELKÉ KOLO ČÁSTI BOT						
VOJENSKÉ VLAKY							JESTLIŽE SILNÁ DROGA							RUŠTÍ ROLNÍCI	ZOCELOVAT
	FOTOGRA- FIE	SLAVNOST. OBLEČENÍ 2. DÍL TAJENKY					LYSÁ BÝVALÝ RUSKÝ VLADCE					ZN. PRACÍ- HO PRAŠKU ŽENSKÉ JMÉNO			
ZBĚSILÁ ŽENSKÁ BYTOST						PROLÉVATI SÍTKEM VE SVĚM BYTĚ							VZ. KARBI- DU URANU POKRÝT OSIVEM		
UKAZOVACÍ ZÁJMENO					M. JMÉNO AMERICKÁ ZPĚVAČKA A HERČKA						ŘEZNÉ NÁSTROJE ŠKROBENÍ (ZASTAR.)				
TOVÁRNÝ OBRÁB. STROJŮ (ZKRATKA)				STROMOVÁ HOUBA CITOSLOV. KVOKÁNÍ						LÁTKA NA OBLEKY ZNAČKA MILITESLY					
RYCHLOSTÍ GHŮZE							1. DÍL TAJENKY								
SLAVNÝ RUSKÝ KŘÍŽNÍK							NEUTRPĚT ŠKODU								

Tajenku křížovky zašlete do 20. března 2018 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*: „APATYKA SERVIS VOLBA KTERÁ NEZKLAME“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

## VERBA VOLANT, SCRIPTA MANENT!

Staré latinské přísloví *slova uletí, napsané zůstává*, kterému nejvýstižněji v češtině odpovídá rčení *co je psáno, to je dáno*, neztrácí nic na své aktuálnosti ani počátkem jednadvacátého století. Spíše naopak. Stále je více a více vyžadováno písemné stvrzení čehokoliv i tam, kde dříve často stačilo jen slovo a pevný stisk ruky.

Jenomže dříve měl člověk vazby jen na lidi v sousedství, které znal celý život a smlouvy se uzavíraly víceméně stále stejné a za stejných podmínek. Dnes díky technice komunikujeme bez problémů napříč celým světem a mnohdy s lidmi, které jsme v životě neviděli. Předmětem uzavíraných smluv jsou sofistikované záležitosti, kde záleží na tom, aby se obě strany ujistily, že chápou smlouvu stejně. A odtud už je jen krůček k vyžadování písemné formy smlouvy.

Vývoj jde dál a v současné době nám technické vymoženosti umožňují uzavírat smlouvy po telefonu nebo je podepisovat elektronicky. Ale to nic nemění na faktu, že se smlouvy většinou uzavírají na papíru, protože co je psáno, to je i dáno ☺

Sepsání přesných formulací, které neumožňují dvojaký odlišný výklad, vyžaduje práci odborníka. To je rovněž

důvod, proč je dnes povolání komerčního právníka tolik lukrativní. ☺

Legislativa se neustále mění. Zkuste najít zákon, který nebyl za poslední dva roky novelizován. Někdy se jedná o málo významné technické detaily, jindy jsou změny rozsáhlé a musí se novelizovat i všechny předpisy a smlouvy, které podle těchto zákonů vznikly.

Od konce května bude platit v celé Evropské unii její nařízení o ochraně osobních dat (GDPR). Nařízení v lecčems kopíruje stávající zákon č.101/Sb.2000 o ochraně osobních dat, jen někde používá jinou terminologii. Dále zohledňuje technický pokrok, který se za uplynulých patnáct let udal především v oblasti komunikace a zpracování dat.

Společnost Apatyka servis má už v existujících smlouvách zakotvenu povinnost svoji a svých zaměstnanců zachovávat mlčenlivost a chránit data, ke kterým se při své práci dostaneme. Přesto jsme se po poradě s právníky a na jejich doporučení rozhodli připravit nové znění **Smlouvy o zpracování osobních údajů**. Její text zohledňuje terminologii GDPR a reaguje na nové povinnosti, které z Nařízení vyplývají pro lékárnu jako správce dat a pro Apatyku servis jako jejich zpracovatele.

Smlouvu v průběhu jara nabídneme každé lékárně, ve které servisujeme náš lékárenský systém. Jejím uzavřením

lékárně nevzniknou **žádné další náklady**. Bude to stát jen čas k přečtení a podpisu této smlouvy. Lékárna ale získá doklad, že data pro ni zpracováváme v souladu s pravidly GDPR. Je to pojistka pro případ kontroly z Úřadu na ochranu osobních údajů (ÚOOÚ), která se může zajímat, jakým způsobem lékárná nakládá s citlivými údaji svých zákazníků.

Je nutné si uvědomit, že zpracování osobních dat v lékárně není zdaleka jen záležitost výpočetní techniky. Případnou kontrolu může a musí zajímat například způsob uchovávání papírových receptů či v době elektronických receptů jejich průvodky. Kdo k nim má přístup a jak jsou zabezpečeny proti zcizení? Stejně tak může ÚOOÚ vyžadovat doložení důvodů zpracování osobních údajů a případně prokazatelný souhlas zákazníka s tímto zpracováním. Tyto skutečnosti přitom nejsou jednorázovou záležitostí, ale kontinuálním procesem. A nejsou ani předmětem dodávaného lékárenského systému a my je neovlivníme.

Ale protože je lékárná pro nás partnerem a my máme bohaté zkušenosti s implementací GDPR, chceme i tady pomoci. S lékárnami, které projeví zájem, uzavřeme **Smlouvu o podpoře GDPR**, kde se Apatyka zavazuje pomáhat lékárně při zavádění a hlavně průběžném dodržování nových pravidel.

## Společnost Apatyka servis ve spolupráci s advokátní kanceláří Havlíček & partners připravila cyklus seminářů na téma **Obecné nařízení EU o ochraně osobních údajů (GDPR)**

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

Apatyka servis ve spolupráci s AK Havlíček & partners

### Seminář GDPR v lékárně

(GDPR – obecné nařízení EU o ochraně osobních dat)

6. března Praha

8. března Hradec Králové

20. března Plzeň

27. března Brno

více informací: [www.apatykaservis.cz](http://www.apatykaservis.cz)