



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

ESET

Eset byla staroegyptskou bohyní trůnu a jednou z nej-



významnějších bohyní egyptského panteonu. Spolu s Usirem si získala i značnou popularitu za hranicemi země. Oblíbená byla zejména u Řeků, kteří ji nazývali Isis. Egypťané ji přezdívali *Největší z bohů a bohyní* nebo *Královna nebes* a považovali ji za matku egyptských králů.

Mimo jiné ztělesňovala smysl pro spravedlnost a byla uctívána jako bohyně kouzel, měsíce nebo hojnosti. Podle legend dokázala dvakrát oživit svého manžela Usira a ochránit jejich syna Hora před nebezpečím ze strany lidí i ostatních bohů. Hor se nakonec stal prvním faraonem starověkého Egypta, *sjednotitelem Dvou zemí*, a všichni ostatní faraoni byli považováni za jeho přetělení.

Uctívání všeobjímající universální bohyně Eset převzali Řekové i Římané, kde jí císař Caracalla nechal postavit svatyni na Martově poli. Podle některých badatelů její kult ovlivnil v počátcích křesťanství obraz Panny Marie, která byla zobrazována s Kristem v náruči stejně jako Eset s malým Horem. Obě byly považovány za ochránkyně a pomocnice.

Doba se změnila, ale ochranu a pomoc potřebujeme i dnes. Už nám sice bezprostředně nehrozí utopení v Nilu nebo rozčtvrcení uzurpátorem, ale spolu s pokrokem se objevují jiné hrozby. Ve starém Egyptě vás nemohlo přejít auto nebo s vámi spadnout letadlo. Před rozmachem informačních technologií nemohly váš systém napadnout počítačové viry.



Stejně rychle, jako se objevily útoky na programy, objevili se i jejich ochránci. Není náhodou, že jedna z největších společností zabývajících se softwarovou ochranou nese jméno ESET. Práce jejich zaměstnanců se tak trochu podobá práci lékařů a farmaceutů. I oni hledají lék na nemocné počítače a snaží se nákazám předcházet. Není bez zajímavosti, že i design loga společnosti je ve tvaru pilulky a vlastně symbolizuje léčení počítačových systémů.

V dobách totality, kdy místo eseróček bylo možné zakládat jen státní nebo národní podniky, vytvořilo pár počítačových nadšenců z Bratislavy svůj první antivirový program. Autoři se zhlédli v tehdy novém populárním seriálu *Nemocnice na kraji města*, slovensky *Nemocnica na okraji mesta*, a svůj první antivirový program proto nazvali *Nemocnice na okraji disku*, zkráceně NOD.

„Neexistuje rychlost, která by mohla soupeřit s rychlostí myšlenky.“

Marcus Tullius Cicero, římský filozof a státník -106 - -43 př. n. l.

Antivir NOD byl napsán v programovacím jazyce Pascal, ze kterého se mnohem později vyvinulo prostředí pro objektové programování Delphi. V době vzniku NODu byl ale Pascal v různých variantách nejpoužívanějším programovacím jazykem na východ od železné opony.

Komerční úspěšnost prvního československého antiviru lze jen těžko měřit. Počet počítačů, kde by se nasadil, byl u nás přece jen ještě dost omezen. Kromě toho železná opona nás *chránila* nejen před počítačovými viry samotnými, ale hlavně před informacemi o nich. A tak autoři prvních antivirů pracovali více z nadšení, pro pomoc přátelům a možná i pro osobní věhlas, než pro hmotné odměny.

Autoři NODu mohli založit svoji společnost ESET až v roce 1992 a právě v tomto měsíci slaví třicet let. Ve stejném roce v listopadu vznikla i společnost Apatyka servis a tak jsme vlastně vrstevníci. ☺



Hned následující rok po vzniku společnosti ESET došlo k rozpadu Československa a díky vzniklým problémům s distribucí se tady osm let produkty společnosti prodávaly minimálně. Až v roce 2001 vznikla v Praze distribuční pobočka ESET a v následujících letech i další tři pobočky orientované na výzkum a vývoj. Dnes je ESET jedním z lídrů v oblasti kybernetické bezpečnosti. Jeho produkty se prodávají ve více než 200 zemích světa a globálně zaměstnává přibližně 2 000 lidí. Má svoje distribuční pobočky a výzkumná a vývojová centra v 15 zemích. A zisk společnosti v loňském roce přesáhl 2 miliardy korun.

Třicet let představuje v životě člověka i ve věku informačně-technologické společnosti zralý věk. Oslavenec má dost zkušeností, a přitom se stále může označovat za mladého. ☺

Oba letošní jubilanti jsou dlouholetými partnery. Už před šesti lety jsme v článku v *Okénku do Apatyky* věnovanému počítačovým virům uvedli, že společnost Apatyka servis **ESET Gold Partner** je zlatým partnerem právě této společnosti.

Ve stejném článku „Čert a hacker nikdy nespí“ o různých formách počítačových virů i historii antivirových programů jsme přetiskli graf z Virus Bulletinu, který srovnával úspěšnost dvanácti nejznámějších antivirových řešení. Společnost ESET se s 98% úspěšností umístila na prvním místě. Předností jejich řešení je nepřetržitý sběr všech dat o aktuálním šíření škodlivých programů. Mohou proto své antivirové produkty rychle modifikovat.



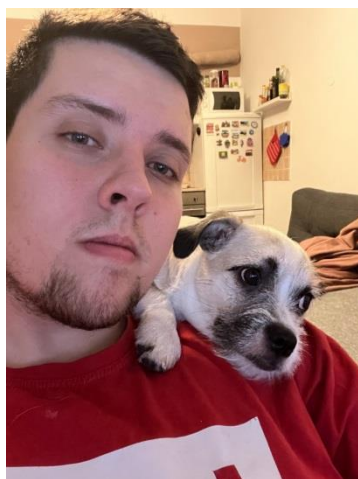
Igor Sedmík

Igor Sedmík nastoupil do společnosti Apatyka servis v létě 2022 na pozici systémového poradce

Počítače lákaly Igora od malička. Jako u každého ajťáka téhle generace to nejdříve byly nejrůznější hry. Jenže Igor šel dál a nechtěl jen hrát, ale taky se o hrách dozvědět více a své zkušenosti si vyměňovat s dalšími podobnými nadšenci. Snaha psát a publikovat články o hrách ho přivedla už v devíti letech k tvorbě webů. Odtud už byl jen krůček k programovacím jazykům a obecně ke všemu, co jen trochu zavánělo počítači a programováním. Za svým snem šel i na středoškolských studiích a z osmiletého gymnázia přestoupil na střední průmyslovou školu, která mu měla lépe pomoci proniknout do tajů informačních technologií. Průmyslovka na něj byla přece jen více zaměřená než klasické gymnázium.

Jenže rodinné problémy a časté stěhování mu znemožnily školu dokončit. Igor se musel začít o sebe starat sám, najít si práci a začít vydělávat, aby si zaplatil ubytování a měl z čeho žít. Nastoupil v prodejně s elektronikou jako pokladník, ale jednotvárná mechanická práce ho nenaplnovala.

Hledal něco nového a po několika měsících se na něj usmálo štěstí. Kamarád mu nabídl práci v hotelu v Praze Bubenči a tak tam Igor dalších pět let působil na recepci. A protože se jednalo o malý butikový hotel, kde více než na pompéznost se klade důraz na vlastní příběh a duši hotelu, byl spokojený. Spolupracoval na zajištění veškerého plynulého chodu. Každodenní komunikace s hosty při řešení jejich požadavků byla ta nejlepší škola. Takhle práce rozhodně nebyla monotónní a konec konců byla i finančně zajímavější než předchozí zaměstnání pokladníka. Navíc v hotýlku byla prima parta a rovněž vztahy s managementem byly vynikající.



A protože informatika se dnes prolíná každou činností, dostal se Igor i k využívání svých předchozích IT znalostí při správě rezervačního systému a řízení hotelu. Slibně se rozvíjející kariéru ale ukončil příchod pandemie koronaviru. Hotel neměl takové zázemí, aby finančně vydržel restrikce, několika-měsíční uzavření a neustálou nejistotu, kdy a na jak dlouho budou mít zavřeno nebo naopak otevřeno. A i když se

všichni usklomnili, nastal čas hledat svoji budoucnost jinde.

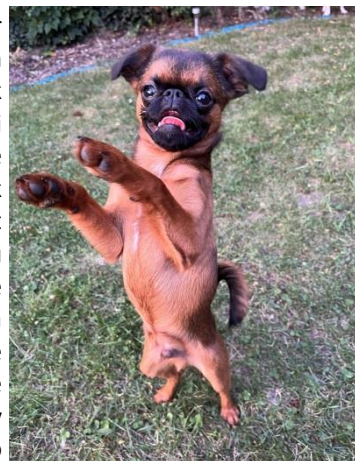
Igor se v té době začal zamýšlet nad rekvalifikací a tím, jakým směrem bych se měl dál vydat. Rozhodl se, že je na čase splnit si svůj pracovní sen, který vlastně nikdy neopustil. Od dob studií se i při práci v hotelu stále věnoval grafice a tvorbě

„V lidském životě jsou dvě tragédie. První je, že se vám nepodaří dosáhnout toho, co chcete, a druhá je, když se vám to podaří.“

Friedrich Nietzsche, německý filozof 1844 – 1900

webů. Dělal weby pro restaurace, hotely a stránky přátel. S kamarádem si vyzkoušel na určitý čas i podnikání a realizovali vlastní projekt eshopu s kryty na mobilní telefony. Škoda, že krytprotebe.cz už nefunguje. Kdo někdy sháněl kryt na dva roky starý mobil, mi dá určitě za pravdu. ☹

Po absolvování kurzu Junior programátora se zaměřením na Javu a Spring Framework ale Igorovi došlo, že mu při práci programátora bude chybět každodenní styk s klienty. Začal proto hledat pracovní pozici, která mu umožní skloubit nabyté znalosti v oboru informatiky a živou komunikaci se zákazníky. Pracovní pozice systémového poradce lékárny v Apatyce toto všechno umožňuje, a proto je u nás Igor nyní více než spokojen.



V Apatyce se mi líbí kromě pracovní náplně určitě kolektiv, sebevzdělávání a možnost dalšího růstu. Určitě budu rád, pokud pro mne práce bude připravovat stále těžší a těžší překážky, ať se mohu stále zdokonalovat a své znalosti prohlubovat.



Igor žije v poslední době s přítelkyní na Praze 6 Hanspaulce, kde spolu pečují o dva náročné pejsky, a tak se rozhodně nenudí. A když už nějaký volný čas vyjde, tak ho tráví společnými výlety, cestováním nebo nejrůznějšími sportovními aktivitami. Igor je živoucím příkladem toho, že když se chce, tak jde všechno bez ohledu na to, jak dlouhou cestu musíte k dosa-

žení svého cíle urazit. Po pracovní stránce si splnil svůj chlapecký sen, a kdo může říct, že se mu to rovněž podařilo.

ZDE PLAŤTE BEZKONTAKTNĚ

Dva roky nás drtí koronavirus a omezení s ním spojená. Ekonomové se předhánějí ve výpočtech výše celkových ztrát a zástupci jednotlivých profesí dokazují, které odvětví hospodářství je nejvíce postižené. Ale tam, kde jsou poražení, jsou obvykle i vítězové. Komu pandemie pomohla?



Z dlouhodobého hlediska jsou jednoznační vítězové vydavatelé bankovních karet a provozovatelé platebních terminálů. I drobné provozovny, které se roky bránily zavedení nákladných terminálů, byly donuceny pod tlakem hygienických opatření vyvěsit ceduli: *Upřednostňujeme bezhotovostní platbu.*

Provozovatelé výdejních okének restaurací v době nouzového stavu spočítali, že jen pětina zákazníků platila hotově a zbývající se dožadovali bezkontaktní platby, většinou platební kartou. A třetina lidí si podle průzkumu na tento komfort placení zvykla a chce ho používat i v běžném režimu.

Je s podivem, že rozmachu platebních karet přispěla až pandemie. Přitom systém úvěrových karet je používán už více než sto padesát let. A to bez internetového připojení a veškeré elektronické komunikace. Samozřejmě první karty spatřily světlo světa v zemi neomezených možností, v Americe. Princip úvěru byl jednoduchý. Karty ještě neměly podobu plastové kartičky, jak ji známe dnes, ale třeba kovové známky s číslem. Obchodník je vydal předem svým stálým klientům a ti pak u pokladny jen ukázali číslo své známky. Pokladník zapsal jejich útratu a na konci

období, obvykle měsíčního, zinkasoval celou dlužnou částku. Stejný princip fungoval vlastně i v českých zemích, kde si hokynář psal dluhy hospodyň do sešitku a hospodský na futro. A v sobotu při výplatě se platilo. Jen v našich malých poměrech znal obchodník všechny své dlužníky jménem a nepotřeboval pro ně kovové známky jako v Americe.

Časem se ukázalo jako nepraktické, aby zákazník sebou nosil několik kovových známek vydaných různými obchodníky. Kromě toho známku, tedy úvěr, mohl v obchodě získat jen ten, koho tam znali a kdo tam chodil pravidelně utrácet.

V té chvíli do hry vstoupily finanční instituce, tedy banky a různá úvěrová družstva, která za poplatek vydávala svoje známky platné u všech obchodníků, kteří je akceptovali. Nepraktické známky s číslem se rychle změnil na šekové knížky a ty se pak transformovaly do klasických platebních karet potvrzujících, že jejich držitel má u banky úvěr.

Zákazníkovi pak stačilo ukázat obchodníkovi svoji úvěrovou bankovní kartu a ten následně vyúčtoval bance celou útratu. A banka podle úvěrových podmínek požadovala peníze po klientovi, držiteli karty. A pokud včas platil, poskytla mu obratem nový úvěr.

Je to život na dluh, ale vyhovuje všem. Banka a obchodník mají svého klienta jistého a zákazník může pohodlně utrácet peníze, které ještě nemá. Krom výhodné půjčky od banky, úvěru, tu byl i bezpečnostní aspekt. Anonymní hotovost vám mohou kdykoliv ukrást a je to vaše škoda. Ukrást a zneužít platební kartu je složitější a zloděj riskuje, že bude odhalen při pokusu s ní zaplatit či ji jakkoliv jinak použít. 😊



Podpisový vzor a elektronické zpracování karet s vyžadovaným PINem znamenaly průlom v zabezpečení karet proti zneužití. Ale tento způsob ochrany se za několik let stane minulostí. Banky vkládají velké naděje a nemalé prostředky do biometrických metod ověřování totožnosti. Jenže i tyto metody mají svá úskalí a navíc jsou pro

mnohé klienty nepříjemné. Nikdo netouží, aby mu lupiči uřízli prst, pokud je karta zabezpečena jeho otiskem. Ani například rozbor hlasu není nejjistější metodou. Co když máte rýmu? Tak vás zavrou jako potencionálního zneužívatele karty. 😞

V České republice, respektive v Československu, se platební karty začaly používat až v sedmdesátých letech minulého století. Důvodem bylo hlavně umožnit akceptaci karet devizových cizinců, a proto není divu, že školení personálu, ale i autorizaci a zúčtování transakcí zajišťovala cestovní kancelář Čedok. A to až do roku 1992! 😊

První bankomatové karty vydaly Česká a Slovenská státní spořitelna až v létě roku 1989. Ale teprve v dalších letech zažívají platební a bankomatové karty u nás boom a stávají se jednou z nejdynamičtěji se rozvíjejících a nejvíce žádaných bankovních služeb. V postkomunistických zemích máme v tomto oboru vedoucí místo. Ani u nás vydavatelé bankovních karet rozhodně netrpí nedostatkem prostředků na rozvoj této formy placení. Obchodníci by měli být připraveni na příchod nové generace dalších platebních terminálů a nárůst on line úhrad. ■

ABSURDITY BANK

Jak se píše v předcházejícím článku, jsou banky jako provozovatelé platebních terminálů možná pomyslní vítězové covidové pandemie, ale na popularitě mezi lidmi jim to rozhodně nepřidá. Banky využívají svůj monopol na finanční služby a zpoplatňují vlastně jakýkoliv úkon.

Web BankovníPoplatky.com pořádá každoročně anketu o nejbabsurdnější bankovní poplatky. V loňském roce čtvrtina účastníků ankety hlasovala pro poplatek za výběr z bankomatu vlastní banky. Je opravdu otázka, jak tímto výběrem rostou bance náklady a proč právě tento poplatek vymáhá. Přitom poplatek požadují jen u klientů se starší smlouvou. U nových klientů, zřejmě v důsledku konkurence, už tento poplatek nevyžadují. Absurdita. ■

VIDĚT A BÝT VIDĚN

15. KONGRES PHARMA PROFIT

6. 10. 2022
CLARION CONGRESS
HOTEL OLOMOUC

JAK ÚSPĚŠNĚ PROJÍT KRIZÍ?

Ekonomická krize dopadá na všechny obory a lékárenství není výjimkou. Doporučení, na co se v současnosti zaměřit, jak pracovat s náklady a podobně, nabídnou renomovaní odborníci. Pro účastníky je připraveno i několik novinek v podobě odpoledních workshopů či psychologické poradny.

Už pátým rokem společnost Apatyka servis pravidelně participuje na kongresech Pharma Profit. Každoročně se jedná o dva jednodenní kongresy, na jaře v Praze a na podzim v Olomouci, které nabízí bohatý program prezentovaný odborníky napříč farmaceutickým trhem. Kongres je určen pro farmaceuty, majitele lékáren, členy a centrály lékárenských sítí, odborné asociace, výrobce a distributory.

Letošní hlavní téma podzimního kongresu je více než aktuální. Ani největší optimisté nemohou popřít fakt, že ekonomika nejen našeho státu, ale celého hospodářsky vyspělého světa se nachází ve fázi recese. Nechme makroekonomům a hospodářským analytikům, ať se dohodnou, zda krize teprve začíná či už vrcholí. Běžného občana i podnikatele zajímá, jak ekonomickou krizí úspěšně projít a jak eliminovat její dopady na náš život a naše podnikání. A právě na tuto otázku se pokusí odpovědět přednášející na 15. kongresu Pharma Profit ve čtvrtek 6. října v Olomouci.

Kongresy pravidelně navštěvují stovky účastníků, z nichž tři čtvrtiny jsou majitelé a pracovníci lékáren a lékárenských sítí. Nechybí ani zástupci dodavatelů, ať už se jedná o výrobce léčivých přípravků či obchodníky s nimi. Všichni vystavovatelé jsou uvedeni v seznamu partnerů – viz níže. Apatyka servis je jediným dodavatelem informačních technologií, který se kongresů Pharma Profit pravidelně účastní.

KONGRES SE KONÁ DÍKY PODPOŘE TĚCHTO PARTNERŮ:

ACC LONG	alpha	Angelini	APATYKA SERVIS	Avène	BENU Lékárna	biOrganica	callingway
CURAPROX	Eucerin	email kampane	Jamieson	microlife	NielsenIQ		
PARILLASOUND	PRODEX	Preventan	SANDOZ	sebamed	URSAPHARM	vitaf	WALU

Partner třídění: **EKO KOM** | Mediální partner: **ZAP** | Organizátoři: **Alto-pharma** **Pharma**

MARTINA KRÁLOVÁ
Project manager, Tel.: +420 733 188 184, martina.kralova@atoz.cz
Registrujte se na www.kongressp.cz



Majitelé a pracovníci lékáren mají vstup **ZDARMA**

PROGRAM

8.00-8.30
Registrace

8.30-9.00
Zahájení a úvodní slovo organizátora a zástupce České lékárnické komory

9.00-10.00
Ekonomika bez příkras

- aneb Co nás čeká a zřejmě nemine**
- Současná složitá ekonomická situace u nás i ve světě a kde hledat její příčiny.
 - Jaký další vývoj ekonomické situace lze očekávat a co ji může negativně i pozitivně ovlivnit.
 - Je šance v rámci podnikání z pozice majitele lékáren dopady ekonomické krize alespoň částečně eliminovat? Jakých kroků se nebát a čeho se rozhodně vyvarovat?

Lukáš Kovanda, hlavní ekonom, Trnity Bank

10.00-10.30

Ekonomika lékáren aneb Jak levně nakupovat, drazé prodávat a pozdě platit faktury

- U řady lékáren ekonomická a finanční řízení vstupuje na scénu v okamžiku, kdy se «něco děje». Mohou klesat tržby, růst náklady, snižovat se marže nebo třeba docházet peníze.
- Víte ale, co dělat pro to, abyste se do krizového stavu nedostali? Chcete se připravit na horší čas, abyste je ustáli v takové kondici, která vám umožní úspěšně pokračovat v provozování lékárny?

Ing. Filip Debeň, majitel lékáren Czymex

13.00-14.00 Oběd

14.00-16.45 - SEKCE A

SEZONA NACHLAZENÍ POD DROBNOHLEDEM

Jak v lékárně odborně komunikovat s pacientem v případě samoléčby akutního kašle a při výdeji přípravků na podporu imunity.

14.00-15.00 Imunita

- Imunita - klíčová role slizniční imunity, dlouhodobá a krátkodobá/akutní podpora imunity.

15.00-15.30 Přestávka na kávu

15.30-16.45 Kašel

- Mukolytika a antitusika - fáze akutního kašle při nachlazení, porovnání účinnosti jednotlivých mukolytik a antitusik, mukolytika doporučená pro ambulantní léčbu onemocnění covid-19.

PharmDr. Jana Matušková, lektorka dispenzační práce a řízení klíčových procesů v lékárnách

14.00-16.45 - SEKCE B

NOVINKY NA TRHU

14.00-14.30 Synergické efekty v tradičních bylinných směsích

- Základní principy účinkování léčivých rostlin na základě EBM (Evidence based medicine).
- Na příkladech bude předvedeno, kdy lze a nelze synergický účinek očekávat. Přednáška by tak měla ukázat lékárníkům i výrobci bylinných směsí, jak vhodně sestavit bylinnou směs, případně vyhodnotit účinnost bylinných směsí, které již na trhu jsou.

PharmDr. Jan Martin, Ph.D.

10.30-11.00

Aktuální informace k Wobenzymu a novinky Mucos Pharma

- Rozšíření portfolia v kategorii enzymů a kolagenů.
- Jana Šlapáková, Senior Brand Manager Consumer Care CZ/SK Nestlé Health Science, MUCOS Pharma CZ s.r.o.**

Simona Krytlová, Senior Brand Manager Consumer Care CZ/SK Nestlé Health Science, MUCOS Pharma CZ s.r.o.

11.00-11.30 Přestávka na kávu

11.30-13.00

Panelová diskuse: O příležitostech a rizicích stability lékárenské péče v období krize



- Cílem panelové diskuse bude komplexně a interaktivně představit, rozbrat a prodiskutovat aktuální doporučení, budoucí příležitosti a rizika stability lékárenské péče v období krize se zaměřením na kvalitu a cenu péče a dostupnost léků.

Moderátor: PharmDr. Michal Krejsta, MBA

Panelisté: PharmDr. Vladimír Finsterle, MBA, majitel společnosti Pears Health Cyber

Ing. Michal Jurča, provozní ředitel, Benu ČR

Mgr. Aleš Krebs, Ph.D., prezident ČLKN

Ing. Jan Rohrbacher, výkonný a obchodní ředitel Alliance Healthcare

14.30-15.00

Dopady inflace na cenovou politiku v retailových lékárnách v ČR

- Během posledního roku pozorujeme v retailových lékárnách značné pohyby a rozdíly v cenách. Nastavení správné cenové politiky ve vysoce inflačním prostředí je tak jedním z klíčových elementů úspěchu lékární v současné době. Prezentace nabídne unikátní pohled na cenové dění analyzované pomocí nástroje Price Analytics s využitím reálných prodejních dat z lékáren v jednotlivých regionech České republiky.

Ondřej Frič, product manager, IQVIA

15.00-15.30 Přestávka na kávu

15.30-16.45

Jak může dispenzační robot pomoci v moderní lékárně

- Příběh o tom, jak největší slovenská lékárenská síť implementovala do svých lékáren robota na výdej léků, a o jí k tomu vedlo.

Mgr. Lukáš Malý, Dr. Max SK

16.45-17.00 Tombola, rozloučení

Další informace o programu najdete zde: www.kongressp.cz/program



Službu psychologa nebo kouče můžete využít přímo v průběhu konání kongresu.

Pozadovaná činnost je zahržena na váš osobní, psycholog se zabývá tím, co vás ovlivňuje z minulosti, a kouč se věnuje využití vašeho potenciálu do budoucna.

Mgr. Alexander Tomeček, Psychologie pro praxi s.r.o.



Změna programu vyhrazena.

Budeme se těšit na setkání v Olomouci na našem stánku v rámci 15. kongresu PharmaProfit!



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce srpna 2022 se stal

Radovan Dlouhý.

Gratulujeme!

XXXVII. Lékárnické dny



V červnovém *Okénku do Apatyky* před prázdninami jsme při vzpomínce na třicetileté výročí naší společnosti psali, jak důležitá je tradice. A není rozhodující, zda se jedná o firmu nebo akci. Tradice znamená, že organizace má historii a uplatnění na trhu. V opačném případě by firma dávno zkrachovala a pořadatelé akce by se určitě nepouštěli opakovaně do prodělečné záležitosti, o kterou návštěvníci nemají zájem.

Lékařnické dny pořádané Českou farmaceutickou společností České lékařské společnosti Jana Evangelisty Purkyně patří k těm nejstarším pravidelným lékařnickým setkáním u nás a jsou rovněž jednou z největších odborných akcí. První víkend v říjnu se sejdou už po sedmatřicáté, a to znamená

nepřerušovanou tradici už od roku 1985, kdy se poprvé konaly Lékařnické dny v Brně. Je pochopitelné, že na takové akci nemůže chybět ani naše společnost.

Třebíč, místo letošního setkání, je historické město s řadou významných památek. A určitě není bez zajímavosti, že Třebíč měla svého lékárníka „Kryštofa apatykáře“ už koncem 16. století. Praha se své lékárny dočkala až o 150 let později! 😊 K dalším památkám patří například Třebíčská židovská čtvrť a bazilika svatého Prokopa, které byly před deseti lety zapsány do seznamu světového dědictví UNESCO.

S pracovníky společnosti Apatyka servis se v říjnu můžete setkat ještě v pátek 21. na kongresu Healthcomm v Brně. Tato akce je zařazena do kreditního systému vzdělávání farmaceutických asistentů a kontinuálního vzdělávání lékárníků a lze na ní získat další body.

POMŮCKY: KLUT, NERD, SMEK	OPĚT	LATINSKY „JEDNA“	DVOJKOV	INVENTÁR- NÍ ČÍSLO (ZKRATKA)	SEKNOUT	POTÁČ NAPŘEDE- NÉ PŘÍZE	BÝVALÝ AMERICKÝ ENERGET. KONCERN	@	HRÁT NA TRUBKU	ZNAČKA RUTHENIA	DOMÁCKY FRANTIŠEK	VZÁCNÍ	NĚMECKY „KACHNA“	TROCHU ROZRYT PLUHEM	ANGLICKY „NEDELE“
SMÁT SE (EXPRES.)								TROJHLA- VÝ SVAL KLÁVESY POČÍTAČE							
2. DÍL TAJENKY															
DOMÁCKY SAMUEL				VÝHRA V LOTYŇCE STUDENT LÉKAŘSTVÍ						UZAVŘENÝ POLIC. VŮZ VODNÍ ROSTLINA					
@	OPILEC	NÁZEV HLÁSKY M 1. DÍL TAJENKY			JIHOAMER. OPIČKA HÁDAT VÝSLEDEK						SOCIÁLNÍ NEOBRAT- NÝ MIMOŇ MLČKY				
SKLADBA PRO OSM HLASŮ						NEŠŤASTNÍ MĚSÍC							AD ACTA (ZKRATKA) ČÁST RUKY		
ČESKÝ ZPĚVÁK							DROŽKÁŘ, ZAKÁZKY SLOVENSKY „TVRDĚ“					ČÁSTI ÚST ČESKÝ HEREC			
TRPASLÍK							TRSNATÁ TRÁVA RUS. UKAZ. ZÁJMEN O							JMÉNO KOMEN- SKÉHO	DOUŠEK (NÁŘEČ.)
INICIÁLY DUBČEKA			KROPICÍ NÁDOBY PYŠNÝ (JM. TVAR)					LETNÍ KLOBOUK VÝTVARNÁ AKADEMIE							
SVAZ NÁRODNÍ HÁZENÉ (ZKRATKA)				STRÁŽ (ZASTAR.) ZNAČKA BISMUTU						RUSKÝ MĚSTSKÝ HRAD PRIMÁT					
BRAŠNA						3. DÍL TAJENKY									
OVĚŘENÍ ÚČETNÍ UZÁVĚRKY						NETEČ- NOST									

Tajenku křížovky zašlete do **20. října 2022** 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* byla „TŘICET LET SLUŽEB PODLE VAŠICH PŘÁNÍ“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

... A MALÝ DÁREK ZA ODMĚNU

Bývalo dobrým zvykem odměnit kupujícího něčím navíc, malým dárkem. Tvrdil to už otec F.L. Věka, ztvárněný ve stejnojmenném seriálu nezapomenutelným hercem Janem Pivcem, když na smrtelné posteli napomínal syna: *Nezapomeň přidat hřebík.* I hokynář Vendelín Bajza, z Poláčkova humoristického románu *Bylo nás pět*, rozdává dětem ve svém obchodě se zbožím koloniálními cukrkandlami.

Moderní doba se svým baleným zbožím a samoobslužným prodejem tento hezký zvyk upozadila. V samém chvatu a automatickém odbavování zákazníka už nezbývá čas na úsměv a pár vlídných slov při obdarovávání. Miska s bonbony



se objevuje už jen tam, kde si zachovali osobní přístup ke klientům a zaměstnanci s nimi jednájí u pultu či přepážky. Jako například v hotelech, bankách nebo právě lékárnách.

Malá drobnost, která nemusí být, potěší a v paměti obdarovaného zafixuje dobrý pocit z návštěvy u dárce.

Stejný smysl mají dnes i reklamní předměty. Maličkosti, které udělají radost a připomenou, kdy a od koho jsme dárek dostali. Ať už se jedná o setkání na kongresovém stánku nebo odměnu za úspěšné vylouštění křížovky či účast na některé anketě.

Společnost Apatyka servis se vždy snažila při výběru svých reklamních předmětů kombinovat jejich užitečnost spolu s využitím informačně komunikačních technologií ve formě zábavy.



Vzpomínáte, jak jsme před deseti lety rozdávali větráček, který se dal připojit k počítači prostřednictvím USB? 😊

Samozřejmě nás potěší zpětná reakce, jak naše reklamní předměty k užítku přišly. Niž je foto letní idylky ze břehu Kyjovské přehrady u Krásné Lípy, jak dobře slouží naše osušky. 😊



Foto pochází od naší čtenářky z lékárny v Rumburku, která zasílá tajenku křížovky pravidelně každý měsíc mezi prvními.

Reklamní předměty jsou možná hlouposti, bez kterých byste se obešli stejně jako bez bonbonů u hokynáře. Ale potěší a přispějí k vaší dobré náladě. A to jim dává smysl.

*Společnost
Apatyka servis
je spolehlivý partner za každé
situace.*

*Své služby poskytujeme našim
lékárnám v dobách zlých i
dobrých.*