



Budoucnost patří těm, kteří se na ni připravují již dnes.

Malcolm X

APATYKASERVIS.CZ

S nástupem Windows 8 a uvedením našeho nového lékárenského systému Mediox 3000 připravila společnost Apatyka servis své nové webové stránky www.apatykaservis.cz, využívající stejné ovládací prvky. Symbolem nových Windows stejně jako našeho nového systému jsou dlaždice - zcela nově pojaté menu a jeho ovládání. Stejně jako si lidé před dvaceti či třiceti lety začali zvykat, že "okna" neznamenají jen díru do zdi sloužící k větrání, zvykají si dnes, že se "dlaždice" nepoužívají jen na podlahu v koupelnách či kuchyních, byť tak na první pohled vypadají.

Nové Windows a stejně tak i naše nové produkty přináší na úvodní obrazovce přehled o aktuálním dění na jednom místě. Už není třeba listovat v menu a hledat nejpoužívanější informace. Rozdíl oproti stávajícím řešením je třeba hledat především v tom, že zobrazované informace nejsou statické. Obsah dlaždic ukazuje nejnovější informace, jste tedy neustále v obraze.

Přestože se nový operační systém Windows 8 objevil teprve koncem minulého měsíce, už dnes existuje pro toto prostředí řada aplikací – programů.

pokračování viz 3. strana Okénka do Apatyky 11/2012

Už jen do 18. listopadu 2012 máte možnost získat spolu s novou smlouvou na lékárenský systém Mediox 3000 i dárek v podobě lednice Gorenje RF 4208 W nebo dotykového monitoru Dell ST220T.

Více informací o akci k výročí 20 let naší společnosti najdete na www.mediox3000.cz.



POJMY NEBO DOJMY

Hodinky nebo holínky - obojí se natahuje. Čeština je krásný jazyk. Její bohatost má ale svá úskalí. Někdy, a bohužel v marketingových sděleních velice často, zaměňujeme výrazy podobně znějící či používáme zvučné pojmy v nesprávných souvislostech.

Koncem minulého měsíce se mi dostala na stůl jedna „exkluzivní nabídka“ na propojení platebního terminálu s lékárenským systémem skladové evidence. Podle slovníku cizích slov pojem „exkluzivní“ znamená výhradní, mimořádný, výjimečný, výlučný. Ať jsem zkoumal nabídku z jakékoliv strany, nic mimořádného a výjimečného jsem na ní neshledal.

Pokud měl autor na mysli exkluzivní jako výhradní, pak vzniká otázka: výhradní vůči čemu?

Pokud měl na mysli výhradně tento lékárenský systém, pak použití tohoto pojmu neodpovídá realitě. Propojení platebního terminálu s lékárenským systémem umožňující přímo v počítači na táře akceptovat platbu platební kartou, tady existuje už více než dva roky. Sami jsme o něm informovali v prvním čísle *Okénka do Apatyky* v lednu v roce 2011.



Pokud měl autor na mysli výhradně tuto banku, pak ani toto neodpovídá realitě. Lékárenské systémy od naší společnosti komunikují se všemi pěti největšími provozovateli platebních terminálů u nás. Nabízet exkluzivitu pro terminály od jedné konkrétní banky je vlastně omezením pro lékárny. V čem tedy spočívá exkluzivita nabídky?

Jistě, i naše společnost používá pojem EXCLUSIVE. Pod tímto obchodním názvem dodáváme dokonce i jednu variantu naší internetové lékárny. V tomto případě zdůrazňujeme rozdíl mezi základní variantou e-shopu TEST, což je vlastně krabicové řešení, a nejnáročnější variantou e-shopu EXCLUSIVE, která je připravena zákazníkovi na míru a obsahuje individuální grafické prvky a funkce, VÝHRADNĚ připravené na jeho přání.

Podle slovníku cizích slov může výraz „exkluzivní“ rovněž znamenat mimořádně poutavý. Nechť zákazník sám zváží, co je mimořádně poutavého na nabídce funkce dva roky staré a navíc omezené výhradně na jeden bankovní dům.

Čeština je opravdu krásný jazyk. Umožňuje vyjádřit úplně vše. A mnohdy ještě víc.

Ale pokud chceme udělat dojem, měli bychom volit správný pojem.

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

Není moudrý ten, kdo ví mnoho, ale, ten, kdo ví, co je třeba.

Ezop

PŘEDSTAVUJEME



Petr Zázvorka pracuje ve společnosti Apatyka servis osm let. Nejdříve na pozici systémového poradce a poslední dva roky jako programátor lékárenského systému Mediox.

Petr pochází z malé a starobylé vesničky v Českém středohoří na okrese Litoměřice, která se jmenuje Brníkov. Do základní školy chodil v nedaleké Budyni nad Ohří a jako každý vesnický kluk hrál s kamarády fotbal a podnikal dobrodružné výpravy do okolních hlubokých lesů.

Navštěvoval elektrotechnický kroužek a zájem o techniku určil i směr jeho dalšího studia. Nejdříve vystudoval obor mechanik pro stroje a zařízení a pokračoval kursem obsluhy osobního počítače a ročním rekvalifikačním studiem věnovaným architektuře počítačů, přenosům dat a počítačovým sítím. To už ale bylo v Praze, kam se Petr přestěhoval.

V současnosti studuje dálkově na ČZÚ, kde po úspěšném získání titulu bakaláře pokračuje v magisterském studiu oboru Hospodářská politika a správa. Už od školy pracoval Petr Zázvorka v rodinné firmě a zároveň vypomáhal na městském úřadu při správě sítě. A v roce 2004 nastoupil do společnosti Apatyka servis.

Jako většina zaměstnanců naší společnosti je Petr Zázvorka aktivní sportovec. Kromě fotbalu, kde pravidelně reprezentuje společnost Apatyka servis v charitativním turnaji o pohár Domova Sue Ryder se šťastným číslem sedm, se věnuje i dalším klasickým sportům jako je plavání, lyžování, hokej, ale také sportům zdomácněným v Čechách až v posledních dvaceti letech, jako je squash nebo florbal. Když zbude čas, rád navštíví i některé fitness centrum.

Ale volného času, pokud chcete vedle náročného zaměstnání úspěšně završit i studium magisterského oboru, mnoho nezbyvá.



Petr je ale ze sportu zvyklý nevzdávat se a bojovat. Vše je o dobré organizaci času a uplatňování logického přístupu. Tomu Petra naučily strategické hry, které hrával na počítači, dokud čas ještě měl. ☺

Dnes Petr věnuje každou volnou chvíli studiu, a ve vzácných volných chvílích si rád přečte literaturu, která se vztahuje ke škole nebo k práci.

Z hudebních žánrů Petr preferuje rock a pop. A jako relaxaci si dopřeje návštěvu kina s dobrým thrillerem nebo a inteligentním sci-fi filmem.

Petr Zázvorka je zatím svobodný, zatím bezdětný a podle vlastních slov zatím bez závazků. Jen to dokončení školy je „závazek“ – sice časově omezený, ale zato s velkým „Z“.



Petr Zázvorka pracoval ve společnosti Apatyka servis v Praze šest let jako systémový poradce. Svě bohaté zkušenosti s bezprostředním kontaktem s lékárnami v terénu, s jejich požadavky a problémy dnes může zúročit jako programátor lékárenského systému Mediox. Nestačí mít jen teoretické znalosti, ale důležité je vědět, kdy a jak je použít. Petr tak v praxi uplatňuje svůj oblíbený citát starořeckého myslitele ze záhlaví této stránky.



Sám o své práci říká: „Práce pro společnost Apatyka servis mě baví. Není stereotypní a je velmi zajímavá.“

Společnost Apatyka servis s r.o. hledá dalšího spolupracovníka na pozici samostatný systémový poradce pro naše servisní centrum v Praze. Více informací o výběrovém řízení na www.apatykaservis.cz.

☞ **Uvítáme návrhy i z řad lékárníků – našich spokojených zákazníků!** ☜



pokračování ze strany 1

Programátoři a vývojáři aplikací využili dostupných beta verzí a připravili velké množství programů, které využívají nové vlastnosti systému Windows 8. Uživatelé, kteří mají nainstalované starší operační systémy, nemusí samozřejmě hned běžet a kupovat nové počítače s novým systémem. Po určitou přechodnou dobu poběží paralelně vedle Windows 8 i starší operační systémy, jako je Windows 7 nebo Windows XP. Microsoft po tu dobu zajistí zpětnou kompatibilitu, aby programy původně vytvořené pro Windows 7 pracovaly i v novém prostředí. A naopak tvůrci aplikačních programů se budou snažit, aby jejich programy vytvořené pro Windows 8 fungovaly i na starších počítačích, které budou alespoň zpočátku mezi uživateli převažovat. Délka takového přechodného období se dá velmi těžko odhadnout.

Uvědomme si ale, že životní cyklus technických novinek se neustále zkracuje. Jak dlouho trvala éra diskového operačního systému (DOS)? Dvacet let. Poslední verze PC-DOSu byla vydána v roce 1998. Pokrok jde kupředu a jednotlivé operační systémy windows po sobě následují stále rychleji. Většina tvůrců aplikací se snaží držet krok a své programy novým verzím přizpůsobit.

To lze dělat dvěma způsoby – buďto rezignovat na všechny novinky a v novém systému vytvořit prostředí, ve kterém je pokud možno vše jako bylo ve starém. Pro lidi mimo informační technologie je snad nejnázornější srovnání s francouzsko-italskou sci-fi komedií z roku 1969 Hibernatus, kde hlavní roli ztvárnil Louis de Funès. V zájmu zachování zdání Evropy počátku minulého století je právě nákladně zrekonstruovaný dům upraven ještě nákladněji do původní podoby s vypuštěním takových technických samozřejmostí, jako je televize. A přesně to se děje na poli informatiky, když v současné době ještě používáte programy původně navržené v diskovém operačním systému (DOS).

Druhá možnost přizpůsobení se novému prostředí je přepracování celé aplikace. Je to cesta náročnější, možná zdlouhavější, ale rozhodně perspektivnější a konec konců efektivnější. A to je i cesta, kterou zvolila společnost Apatyka servis.

CO NAJDETE POD STOLEM?

Obvykle počítač a spoustu kabelů k němu. U serveru a u většiny počítačů na výdejních místech najdete zpravidla ještě „zdroj nepřerušovaného napájení“, což je český odborný název pro běžně používanou anglickou zkratku UPS.

K čemu slouží? Potřebujeme ho? UPS je systém, který zajišťuje souvislou dodávku elektřiny pro zařízení, která nesmějí být neočekávaně vypnuta. Slouží nejen při neočekávaných výpadech elektřiny, ale také jako ochrana proti dalším problémům rozvodné sítě, např. stabilizuje napájení při výkyvech napětí v síti. UPS je tedy důležitou součástí technického vybavení zajišťujícího bezproblémový nepřerušovaný chod lékárny.

Ale víte, v jakém stavu Vaše UPS je? Kdy naposledy jste UPS zkontrolovali třeba jen pohledem?

Pokud vypadá takto, pak je něco v nepořádku...



UPS v takovémto stavu neplní svoji funkci a jakýkoli výkyv v napájení může způsobit poškození Vašich počítačů a případně jejich periférií. Všechny UPS by měly procházet pravidelnou kontrolou jedenkrát ročně.

Více informací o údržbě viz www.apatykaservis.cz nebo kontaktujte přímo:

HW Apatykaservis

☎ 272 077 239 / 272 077 170

✉ hw@apatykaservis.cz

ELEKTRONICKÝ RECEPT

Dál roste aktuální počet lékáren schopných vydávat na základě elektronického receptu. Podle údajů zveřejněných na webových stránkách SÚKLu dosáhl jejich počet koncem října 714, což je zhruba něco přes čtvrtinu všech lékáren SÚKLe evidovaných.

Stejný podíl lékáren lze zaznamenat i u největších dodavatelů lékárenských systémů. Podle našich zjištění 274 lékáren s elektronickým receptem používá systém Farmis, 238 lékáren má některý systém naší společnosti a systém Lekis má 112 lékáren s právem vydávat na základě elektronického receptu.

OCENĚNÍ z ADG group

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

Společnost Apatyka servis, jak už vyplývá z našeho loga, je členem mezinárodní skupiny ADG group poskytující služby v oblasti informačních technologií lékárnám v několika evropských zemích.

V rámci této skupiny si nevedeme nijak špatně. Vedení skupiny proto požádalo naši společnost o zorganizování „IT meetingu“ pro vývojové pracovníky skupiny. A tak se ve dnech 13. a 14. listopadu setká v Praze desítka informatiků, kteří se významně podílí na rozvoji informačních systémů v lékárnách střední Evropy.

Na programu setkání bude vzájemná výměna zkušeností a zahraniční účastníci budou mít možnost se blíže seznámit s novými technologiemi použitými při tvorbě lékárenského systému Mediox 3000.



MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – NECHCI SLEVU ZADARMO

Většina z nás si jistě dobře vzpomene jak učitel Zelí v povídce pánů Šimka a Grosmana Návštěva ZOO požaduje právě těmito slovy slevu pro zájezd své třídy. Úsměvný příběh v praktickém životě tolik k smíchu není. Poskytnout zákazníkům slevu - ano či ne?

Jako při každé činnosti si na začátku musíme ujasnit cíl, kterého chceme dosáhnout a podle něho stanovit rozpočet celé akce. Důvody pro poskytnutí slevy jsou různé a přínos nemusí být vždy explicitně vyčíslitelný v penězích. Obvykle bývá cílem poskytnutí slevy snaha prodat větší objem zlevněného produktu a i když realizují menší zisk na jednom produktu, díky většímu prodeji je celkový zisk stejný či větší.

Pro lepší porozumění si můžeme představit (nějaký) výrobek, který se prodává za 100. Náš zisk z jednoho prodaného kusu je 20 a spolu s dalšími dvěma lékárnami v okolí prodáme za měsíc třicet kusů. Náš podíl na trhu je třetinový a to znamená, že prodáme deset kusů. Zisk je 200. Pokud vyhlásíme slevu a budeme výrobek nabízet za 95, snížíme si zisk z jednoho výrobku na 15, ale současně přesvědčíme polovinu zákazníků, kteří chodí ke konkurentům, aby si výrobek koupili v naší lékárně. Ten měsíc, kdy máme slevu, prodáme dvacet kusů a náš celkový zisk je 300! Samozřejmě, v praxi je to složitější výpočet. Musíme započítat do nákladů i propagaci, kterou o slevě informujeme. Propagace může být různě rozsáhlá a rovněž různě drahá. Někdy stačí plakátek umístěný na táře, někdy investujete do vylepování letáků a novinové inzerce.

Na druhou stranu ani zisk nelze jednoduše vyčíslit jen z prodeje kusů výrobku „navíc“ oproti jiným měsícům. Ti noví zákazníci si koupili i něco dalšího, nejen ten jeden zlevněný výrobek. Navíc k Vám našli cestu, a pokud se jim líbilo, budou se vracet. To vše je třeba započítat do výnosů ze slevové akce.

Takže slevovou akci určitě ano, ale řádně připravenou a zkalkulovanou. Podívejme se kolem sebe – kolik renomovaných obchodů podobné akce pořádá. Určitě by je nedělaly, jestliže by byly ztrátové. Jistě, v případě velkých prodejců je možné si slevovou akci dohodnout se svým dodavatelem a domluvit jeho spoluúčast. Pokud nám dodavatel poskytne nějakou slevu, pak je nanejvýš etické tuto slevu přenést na naše zákazníky. Z dlouhodobého hlediska se to určitě vyplatí.

Dobrym příkladem může být naše společnost. V létě jsme dohodli s naším dodavatelem hardwaru výhodné cenové podmínky pro lékárny používající náš systém. Tyto výhody jsme v plné míře poskytli lékárnám – našim zákazníkům. Úspěch se dostavil a řada lékáren si cenově zvýhodněný server pořídila. A Apatyka? Vydělala hned dvakrát. U svého dodavatele hardwaru posílila pozici významného odběratele a u svých zákazníků nainstalovala nové výkonnější a spolehlivější servery odpovídající současnosti.

Téma slev je zajímavé a bohaté. Určitě se k němu ještě vrátíme v některém dalším čísle *Okénka do Apatyky*.

INZERCE

Ten pravý server pro Vaši lékárnu!

**HP ML 110 G7
Xeon E3-1220**

**4GB RAM
2x500GB HD
3/3/3 NBD ONSITE**



**včetně Windows
Server 2008
Foundation**

**jen
16.900,- Kč**

Informujte se u svého systémového poradce!



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce října 2012 se stal **Antonín Kuthan**.