

Nic na světě není náhoda.

anonym

ŠTASTNÉ a VESELÉ!

Končí další kalendářní rok. Jaký byl pro českou farmacii? Pro někoho úspěšný, pro někoho méně. V každém případě byl právě uplynulý rok bohatý na události, které ovlivnily české lékárenství.

I v oblasti informačních technologií byl rok 2012 více než plodný. Společnost Microsoft přišla s novým operačním systémem Windows 8 a seriózní softwarové firmy začaly produkovat programy využívající tento nejnovější systém.

Apatyka servis patří k moderním firmám. A jistě i proto, že držíme krok s dobou, patří rok 2012 pro naši společnost k těm nejúspěšnějším. Letos dále rostl počet lékáren, které využívají naše systémy, a v soutěži s konkurencí jsme uspěli i v řadě poptávkových řízení. Na našem úspěchu se podílí nové technologie stejně jako dlouholetá práce



se zákazníky – našimi partnery.

Konec roku je příležitost k hodnocení a srovnávání, k porovnání jak meziročnímu, tak i mezi možnostmi různých dodavatelů. Na webových stránkách justice.cz lze nalézt historii účetních výkazů všech významných dodavatelů IT do lékáren. Člověk nemusí být erudovaný ekonom, aby poznal, že výsledky společnosti Apatyka servis jsou stabilní.

I ve srovnání nabídek se ukazuje naše firma být krok před ostatními. Zatímco ostatní přeinstalovávají systém DOS na Windows, my nabízíme systém třetí generace Windows. Zatímco ostatní se chlubí možnostmi monitorů v HD rozlišení, my už je dva roky běžně dodáváme.



Pokrok a využití nových možností je záruka úspěchů v budoucnu, které přejeme všem i v roce 2013!

Mediox³⁰⁰⁰

**To pravé řešení
pro Vaši lékárnu**

Společnost Apatyka servis, přední dodavatel moderních informačních technologií pro lékárny, představila u příležitosti svého dvacetiletého výročí novou generaci lékárenského systému Mediox 3000.

Jedná se o nový moderní systém skladové evidence pro lékárny, který plně využívá všechny nové možnosti moderního operačního systému Windows 8. Díky využití nejnovějších poznatků z oblasti informačních technologií je provoz celého systému rychlejší a uložení dat je bezpečnější. Z uživatelského hlediska je nejvýznamnější možnost nového způsobu ovládání a la dlaždicové menu Windows 8. Toto ocení především uživatelé dotykových monitorů.



Nic na světě není náhoda, jak říká citát v záhlaví této stránky. Nový operační systém Windows 8 byl uveden letos na podzim právě v době, kdy společnost Apatyka servis oslavila dvacáté výročí zápisu do Obchodního rejstříku. Možná měla společnost Microsoft i jiný důvod pro tento termín 😊 V každém případě naše společnost při příležitosti těchto dvou událostí nabídla každé lékárně, která v tomto období uzavřela smlouvu na provoz lékárenského systému Mediox 3000 nebo smlouvu ApaRent o jeho zápůjčce, jako dárek dotykový monitor Dell nebo lednici Gorenje dle vlastního výběru lékárny. Více informací o akci jsme zveřejnili v listopadovém čísle *Okénka do Apatyky*.

I díky novému Medioxu 3000 používá v prosinci naše lékárenské systémy více než devět set lékáren v celé České republice. A implementace v dalších lékárnách jsou smluvně zajištěny a plánovány na přelom roku a v prvních měsících roku 2013.

V nastávajícím roce nás tedy kromě nutných legislativních úprav, například změna DPH, čeká i řada nových instalací a nových partnerů. Věříme, že stejně jako v minulosti se naše společnost se všemi úkoly vyrovná ke spokojenosti všech svých zákazníků.



*Předávání lednice
v lékárně Cithara, Praha 9*

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, tel.: +420 296 808 300

Pobočky:

www.apatykaservis.cz, obchod@apatykaservis.cz

Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Prostějov, Liberec

Ve slovníku úspěšných lidí se nevyskytuje slovo: „zkusím to“. Namísto něj používají: „udělám to“.

PŘEDSTAVUJEME



Michael Loučka oslavuje v prosinci přesně osm let práce pro společnost Apatyka servis. Celou dobu pracuje jako systémový poradce servisního centra v Brně Černovicích.

Michael pochází z Králova Pole, kde také absolvoval školní docházku a v roce 2002 maturoval na integrované střední škole v oboru mechanik-elektronik.

Už na škole prakticoval u společnosti Getronics jako servisní technik a ve společnosti zůstal až do nástupu vojenské služby. Servisoval značkové počítače a notebooky DELL a platební terminály České spořitelny. Od svých prvních profesních krůčků si tak vyzkoušel, co obnáší samostatná práce v prostorách zákazníka a jak je někdy těžké dělat interpreta mezi světem informačních technologií a převážně laickým uživatelem.

Následující rok a půl měl Michael možnost v rámci civilní služby v Nemocnici Milosrdných bratří v Brně blíže se seznámit se zdravotnictvím ze všech jeho hezkých i méně příjemných stránek. Ale ani tady nezapomínal, že je především „ajťák“.

Po civilce pracoval pár měsíců jako správce výpočetní techniky v České pojišťovně v Brně a zase k jeho hlavním činnostem patřila podpora laických uživatelů – zaměstnanců pojišťovny. A od prosince 2004 definitivně zakotvil ve společnosti Apatyka servis.



Michael je ženatý. S manželkou Katkou mají téměř dvouletou dceru Aničku, která brzy dostane dalšího sourozence.



Podle mínění své manželky má kromě ní další čtyři milenky - svoje čtyři kytary (6-ti strunnou, 12-ti strunnou, elektrickou a baskytaru), které pravidelně

střídá podle nálady a případně podle potřeby.

Hudbě se věnuje od mládí a vede k ní i svoji dceru.



Z hudebních žánrů preferuje nejvíc rock/pop. Déle než deset let hraje na kytaru v kapele "NežSeRozejdem" a v poslední době i ve skupině "Střecha".

Těch kapel za ty roky bylo víc, ale nejedná se o nějaké věhlasné hudební skupiny sbírající ocenění na velkých tuzemských či zahraničních přehlídkách ale o partu lidí, kteří hrají hlavně pro potěšení své a svého okolí. Jedná se většinou o kostelní kapely a tak se s nimi a s Michaelem můžete nejspíš potkat na svatbách či křtinách a všude tam, kde se rozdává radost a štěstí.

Kromě hry na kytaru je Michael i amatérský zvukař, chodí občas na fotbal, fotí a cestuje autem po Evropě.

Mnozí si na něho jistě vzpomenou jako brankáře našeho fotbalového týmu v charitativním poháru



Domova Sue Ryder, kterého se

naše společnost Apatyka servis poslední tři roky účastnila. V soutěži „Poznej svého systémáka“, která provázela naši účast v poháru v roce 2010, patřil Michael k těm hráčům, které pracovníci z lékáren – naši

zákazníci – nejčastěji poznali.

A proč rád pracuje ve společnosti Apatyka?

„Baví mě různorodost práce, komunikace s lidmi, možnost zkoumat nové věci a učit se v praxi, vymýšlet a hledat řešení. A nemám rád slovo „nejde“, říká Michael Loučka, jeden z našich nejlepších systémových poradců. Jeho práci a nesporné odborné kvality oceňují nejen zákazníci, lékárny, o které se Michael příkladně stará, ale rovněž naše konkurence. K získání ocenění „Nejlepší pracovník měsíce“ letos v březnu blahopřál Michaelovi i ředitel konkurenční společnosti.



APARENT = ŘEŠENÍ NEJEN V DOBĚ KRIZE

Společnost Apatyka servis je ekonomicky silná softwarová společnost dodávající informační systémy do lékáren, která má zájem o dlouhodobé partnerství se všemi svými klienty bez ohledu na jejich velikost.

Ceny „železa“, to jest počítačů a jejich periférií, dlouhodobě klesají. Co ještě nedávno stálo desítky či stovky tisíc dnes pořídíte za polovinu. Před několika lety jste pořídili server do lékárny jako investici za více než sto tisíc. Dnes nabízí naše společnost server HP ML 110 G7 pro lékárnu včetně tolik žádané licence Windows Server 2008 Foundation splňující licenční politiku Microsoft jen za 16 900,- Kč! A tak bychom mohli pokračovat od jedné počítačové komponenty k druhé.

Takové ceny hardwaru umožňují naši společnosti nabídnout v široké míře ApaRent - službu, kdy naše společnost nese tíhu počáteční investice do techniky a celý systém lékárně pouze půjčuje. Lékárna pak hradí pevný měsíční poplatek a jako protihodnotu získává moderní počítačové vybavení, vlastní lékárenský systém včetně všech potřebných licencí a samozřejmě veškerou péči stejně jako lékárna s uzavřenou klasickou servisní smlouvou.

Za čtyři roky existence této služby využilo ApaRentu téměř stovka lékáren v celkovém objemu přes deset milionů korun. Lékárna pouhým zapůjčením systému nic neriskuje - systém může kdykoliv vrátit bez jakýchkoliv sankcí. To odlišuje službu ApaRent od nabídek konkurenčních společností, které uzavírají smlouvy předčasně vypověditelné pouze s velkou finanční ztrátou.

Společnost Apatyka servis je si jista svými službami a spokojeností zákazníků, neobáváme se proto předčasného ukončení spolupráce s lékárnou. Naopak. Lékárny, kterým už skončila čtyřletá smlouva o zapůjčení systému, uzavřely novou smlouvu včetně nového počítačového vybavení.

Nekupujte, co nemusíte!

ELEKTRONICKÁ FAKTURACE

Elektronizace je na postupu a těžko ji může někdo ignorovat. A už vůbec ne ten, kdo je ekonomicky aktivní a pro svoji práci potřebuje komunikovat s okolím – s dodavateli, odběrateli, se státní správou. Ani lékárny nemohou zůstat pozadu. Vývoj komunikace s pojišťovnami, popsany ve vedlejších sloupečku, je toho dostatečným příkladem.

Kromě elektronických podpisů, které jsou mimo jiné potřeba pro výdej na základě elektronických receptů a které dnes mají pracovníci více než čtvrtiny lékáren, existují pro komunikaci se státními orgány takzvané datové schránky, které jsou povinné pro právnické osoby zapsané v obchodním rejstříku. Použití datových schránek se dále rozšiřovalo a dnes slouží ke všem soukromoprávním komunikacím.

To s sebou přináší další rozvoj digitální komunikace včetně vystavování elektronických faktur.

Elektronická fakturace je v každém ohledu efektivnější než její papírová podoba. Dodání faktury je rychlejší, náklady na poštovné jsou nulové a především je tato forma fakturace mnohem průkaznější.

Jste i Vy a Vaše společnost připraveni na elektronickou fakturaci?



PORTÁL ZP dostupný Z MEDIOXU

Každá lékárna vydávající přípravky hrazené ze zdravotního pojištění je musí příslušné zdravotní pojišťovně vyúčtovat. Proces, který se dá jednoduše popsat jednou větou „vytvoř dávku a pošli ji na pojišťovnu“, byl dosud v praxi mnohem komplikovanější. A to i při použití moderních informačních technologií.

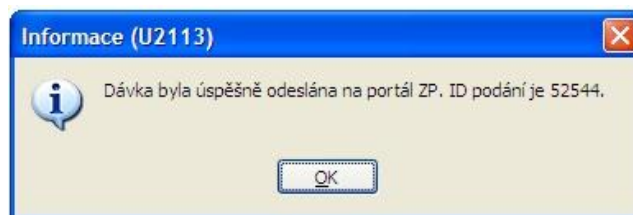
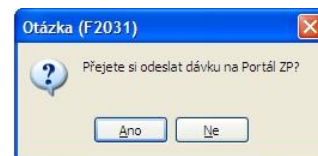
Po nasazení počítačových systémů v lékárnách se vytvářely diskety s dávkami a ty byly zasílány na jednotlivé pojišťovny. Dnes pojišťovny běžně používají internet a dávky lze vkládat přímo na jejich webové stránky prostřednictvím takzvaného portálu. V podstatě lékárna ve svém systému vytvoří dávku, což není nic jiného než nějaký textový soubor, a tento soubor pak v některém webovém prohlížeči jako je například Internet Explorer nahraje do systému pojišťovny k dalšímu zpracování.

Apatyka servis teď ve všech svých systémech Mediox, PenWin i LOS Maximě umožňuje vytvořenou dávku **přímo odeslat na portál**

příslušné pojišťovny. Nadále už není potřeba spouštět internetový prohlížeč, vyhledávat webové stránky jednotlivých pojišťoven a na jejich portálech vkládat dávky.

Pro někoho je to možná nepodstatný detail, který má jen malý vliv na funkčnost lékárenského systému. Tento detail ale šetří čas a minimalizuje mechanickou práci přepínání mezi různými programy a odklepávání přednastavených hodnot.

Po klasickém vytvoření dávky stačí pouze přímo v našem lékárenském systému potvrdit, že si přejete dávku poslat na zdravotní pojišťovnu.



Informujte se u systémového poradce své lékárny o způsobu a dalších možnostech nastavení této nové funkce v systémech od společnosti Apatyka servis.

MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO - SVÁTEK JE ČAS NA DÁREK

Prosinec má mnoho přívlastků. Mimo jiné je také měsícem dárků, obdobím, kdy dárky nejen rozdáváme, ale také se těšíme, kdo nás jakým dárkem překvapí. Dáváme si dárky v rodině, mezi kolegy a přáteli. Ale co takhle dárek zákazníkovi? A je to vůbec etické?

Záleží na tom, co obdarováním zamýšlíme. Jestliže má vyjádřit poděkování za nákup v naší provozovně, pak je snad v pořádku. Vzpomeňme filmy z prvorepublikového prostředí, kde v každém koloniálu měl hokynář připravené sladkosti pro děti nakupujících hospodyněk. A přitom to obchodník nemusel dělat ani z konkurenčních důvodů – byl jediným hokynářem široko daleko. Přesto dál dětem pamlsky rozdával, protože si dobře uvědomoval, jak důležité, složité a dlouhodobé je budování pozitivních vztahů se zákazníky. Jistě, lékárna není koloniál a lékárník není hokynář. Ale jedno mají společné – lékárník se jako každý dodavatel snaží, aby zákazník či pacient odcházel spokojen, rád se vracel a případně nás ještě všude doporučoval. I dnes můžeme najít na tárách mnohých lékáren dózu s bonbóny.

Kladně zaujmout můžeme různými způsoby – širší sortimentu, nižšími cenami ... ale to vše od nás může naše konkurence „opsat“ do druhého dne. Co nelze rychle okopírovat je dlouhodobý vztah a pocit zákazníka, že je u nás spokojen. A k tomu přispívá vedle slušného a příjemného vystupování i maličkost, která nás zákazníkovi kdykoliv připomene a která nás může od konkurence odlišit.

Typickým dárkem, který je vhodný pro hromadnou distribuci koncem roku, je například kapesní kalendářík na příští rok. Přes rozmach komunikačních technologií, jako jsou chytré telefony, tablety a podobná další zařízení obsahující osobní diář, který je kdykoliv k dispozici, jsou malé papírové kalendáříky stále žádané. Je to forma užitečného dárku, který lze snadno doplnit novoročním přáním, logem a dalšími informacemi dárce. A přitom se nejedná o nákladný dárek, který by mohl kdokoliv považovat za úplatek a jeho rozdávání za korupční jednání.

V průběhu roku ale nejsou jenom Vánoce a k příjemnému překvapení zákazníků máme mnoho jiných příležitostí. A čím bláznivějším svátkem zákazníka oslovíme, tím lépe si nás bude pamatovat. Kdo z nás ví, kdy se slaví Světový den poezie nebo kdy si připomínáme Mezinárodní den hlasu? A pokud 21. dubna přibalíte každému zákazníkovi špunty do uší jako připomínku Mezinárodního dne proti hluku, zajistíte si ve svém okolí popularitu a účinnější reklamu, než celostránkovým barevným inzerátem v novinách či televizním šotem v hlavním vysílacím čase.

Nejlepší lék jste vy sami.

Děkujeme za spolupráci
a přejeme mnoho úspěchů a zdraví
v novém roce 2013

**APATYKA
SERVIS**



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce listopadu 2012 se stala **Miroslava Frančeo**vá.