

Novoroční předsevzetí: Sepsal jsem si jednou, co jsem v uplynulém roce udělal dobrého. Potom jsem položky přeformuloval jako předsevzetí a seznam jsem antידatoval. Byl to pěkný pocit.

Robert Fulghum

VÍTEJTE:

Pět let jsme Vás informovali o dění v naší společnosti a trhu informačních technologií pro lékárny prostřednictvím pravidelného *Okénka do Apatyky* v měsíčníku Folia, firemním časopisu společnosti Phoenix LV.

Od ledna letošního roku jsme se rozhodli vydávat *Okénko* elektronicky.

K tomuto rozhodnutí nás vedlo hned několik důvodů.

Naše společnost patří k těm, které jako první uplatňují progresivní technologické novinky. Byli jsme první, kdo implementoval lékárenský systém pod Windows, jako první jsme zaváděli dotykové monitory, největší počet lékárenských internetových obchodů v České republice dodnes funguje s našimi systémy ... Bylo by ostudné, kdyby zrovna v tomto případě chodila kovářova kobyla bosa.

Elektronické periodikum nám umožňuje zveřejňovat aktuální informace. Uzávěrka papírových Folií byla měsíc až měsíc a půl před jejich distribucí do lékáren. A nezanedbatelným důvodem přechodu na elektronické médium je i ekologie.

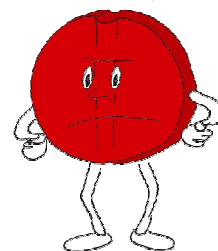
Technologie se neustále vyvíjí a počítačová gramotnost populace roste mílovými kroky bez ohledu na to, zda jsme či nejsme technicky zdatní.

PROČ *Okénko*?

Podle internetové encyklopedie Wikipedia slouží okno pro přirozený kontakt s okolím. A to je i náš cíl – zprostředkovat přirozený kontakt a představit naši společnost i z úhlu, ze kterého ji naši klienti běžně

neznají. Společnost Apatyka servis je rovněž největším dodavatelem lékárenských systémů v grafickém prostředí Windows a to je dalším důvodem, proč pojmenovat náš časopis *Okénko*.

Obvykle se u nového periodika barvitě popisují plány a záměry. Apatyka servis nepoužívá bombastickou reklamu a neinzerujeme dopředu to, co jsme ještě nezrealizovali. Poučme se z chyb konkurentů, kteří inzerovali několik let verzi lékárenského systému pod Windows, ale její veřejné představení neustále odkládali.



Oč příjemnější jsou předsevzetí ve stylu R. Fulghuma v úvodu stránky. Proto ať za nás mluví výsledky. Jedním z ukazatelů úspěšnosti lékárenského systému je i počet instalací. Samozřejmě samotný počet lékáren používající ten nebo onen systém nevyovídá jen o funkčnosti systému. Každý z nás se při nákupu čehokoliv rozhoduje nejen podle kvality, ale rovněž podle ceny a dostupných doprovodných služeb.

APATYKA SERVIS



Pharmacy Software

A company of ADG group

Dokladem toho, že cena produktů společnosti Apatyka servis odpovídá jejich kvalitě a poskytovanému servisu, je neustále rostoucí počet instalací našich systémů. Zúčastněte se naší tipovací soutěže o ceny a tipněte si, kolik systémů budeme provozovat za dva měsíce.

Blíže viz str.4.

Mnoho zdraví, štěstí, osobních i pracovních úspěchů v roce 2011
Vám přeje Apatyka servis s.r.o.

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, Liberec

Člověk, který dělá svou práci bez zájmu a jenom z chlebařství, je nešťastný a otrávený člověk.
Já rád poslouchám, když někdo mluví s láskou a chutí o svém povolání.

Tomáš Garyk Masaryk

PŘEDSTAVUJEME:

Ing. Michal Sedláček je jednatelem a ředitelem společnosti Apatyka servis s.r.o. od roku 1994. Je absolventem ČVUT fakulty elektrotechnické specializace technická kybernetika a řídicí počítače a nástavbového studia oboru finance podniku, bankovníctví, účetnictví na Vysoké škole ekonomické v Praze. Po získání odborných zkušeností u firmy Henkel GmbH v SRN nastoupil u předchůdce dnešního Phoenix LV, společnosti Schulze v Praze. Jako vedoucí analytik zajišťoval analýzy a vývoj lékárenského systému (LOS MAXIMA) a spolupráci na vývoji a instalacích objednávkového modulu (LOS BASICA). Součástí jeho práce bylo i definování standardů pro elektronickou komunikaci a vytvoření sítě APANET. Jako ředitel společnosti PharmData v letech 1998 – 1999 se podílel na sjednocení číselníků sortimentu lékárenských velkoobchodů, zavedení jednotného označování a kódování a šíření jednotného číselníku produktů (PDK číselník) pro všechny účastníky na trhu.

Ing. Sedláček je ženatý, má dvě dcery a aktivně sportuje. K jeho oblíbeným aktivitám patří tenis, squash, lyžování a cyklistika. Ovládá německý, anglický a ruský jazyk a studuje španělštinu. Je absolventem akreditovaných kurzů pro manažery v České republice a Spolkové republice Německo.

Na své začátky ve společnosti vzpomíná: „Hlavní náplní mé práce do začátku roku 2003 bylo řízení informačních technologií pro lékárenský velkoobchod PHOENIX LV, a.s. a zajištění integrace s koncernem ve skupině PHOENIX Europe. Od roku 2003 pak převážila orientace na lékárenské informační systémy, která vyvrcholila úspěšným převzetím společnosti InSpace z Plzně včetně původního produktu MEDIOX 2000. Následoval další vývoj tohoto systému a jeho implementace do dalších a dalších lékáren, až jsme dosáhli vedoucí pozice na trhu lékárenských systémů v operačním systému Windows. Postupně jsme převzali několik



softwarových společností a zahájili úspěšnou spolupráci s dalšími poskytovateli služeb z oblasti informačních technologií pro lékárny. Chceme být i nadále vyhledávaným partnerem lékáren v oblasti informačních technologií a naším cílem je získat vedoucí zastoupení na trhu lékárenských skladových systémů.“



HLEDÁ SE

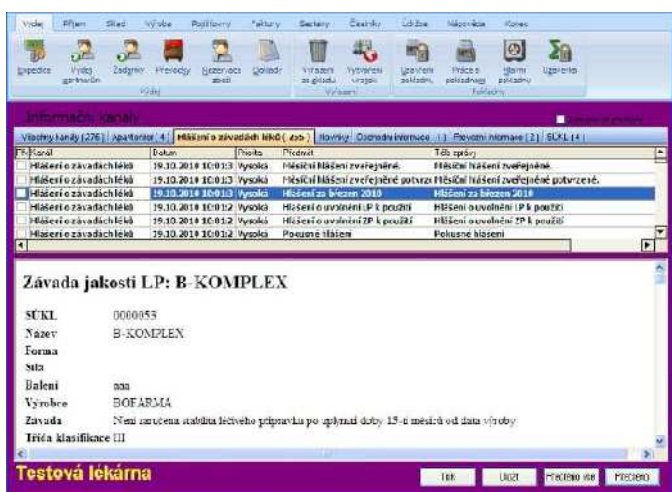


Společnost Apatyka servis, významný dodavatel informačních technologií do lékáren, hledá z důvodu rostoucího počtu implementací další spolupracovníky na pozici systémového poradce. Znalost lékárenských systémů a praxe na obdobné pozici výhodou! Bližší informace u vedoucího servisního oddělení Petra Strížka (p.strizek@apatykaservis.cz).

Hledáme zkušeného pracovníka s dobrými komunikačními schopnostmi a znalostí lékárenského prostředí. Odměňme i lékárnu za tip či doporučení úspěšného kandidáta na tuto pozici!

Informační kanály:

Za úspěšným nasazením lékárenského systému se skrývá nejen poctivá práce analytiků, programátorů a systémových poradců, ale i náš přístup k zákazníkům. Implementace našeho systému není jednorázová záležitost, ale je to začátek dlouhodobé spolupráce. Není účelem rychle prodat a o další se nestarat. Naším cílem je dlouhodobá a především oboustranně výhodná spolupráce. Jsme si vědomi, že Apatyka servis může realizovat svůj zisk jen prostřednictvím úspěšných lékáren. Proto je naší prvořadou snahou nabídnout zákazníkům kromě kvalitního systému takové funkce a služby, které jim poskytnou konkurenční výhodu před ostatními lékárnami.



V druhé polovině loňského roku spustil Státní ústav pro kontrolu léčiv službu předávání informací o nově zjištěných bezpečnostních rizicích léčiv. Využitím této služby lékárna splní svoji povinnost prokázat přijetí a zpracování takovýchto informací. Úspora papírování a s tím spojená úspora času a práce je nezanedbatelná. Lékárenské systémy od společnosti Apatyka servis byly první, které tuto službu nabídl. Více o informačních kanálech SÚKL na jeho webových stránkách

(<http://www.sukl.cz/lekarny/informace-pro-lekarny-2>).

Základní funkčnost všech lékárenských informačních systémů je stejná, protože ji určuje především legislativa. Rozdíl mezi jednotlivými programy je dán právě tím, jak rychle a jak kvalitně dokážou jejich tvůrci implementovat funkce šetřící čas a práci uživatelům v lékárně.

Platební terminál:

Jedním z příkladů je napojení informačního systému na bankovní terminál. Většina stávajících systémů umožňuje sice platbu platebními kartami, ale vydávající za tárou musí částku zobrazenou na monitoru do bankovního terminálu zadat ručně. Tato operace nejen zdržuje, ale rovněž zvyšuje riziko

chybného zadání částky. Systém Mediox 2000 ^{Novum} umožňuje přímou komunikaci mezi počítačem a bankovním terminálem a ruční manipulace tak odpadá. Vlastní naprogramování této funkce v prostředí operačního systému Windows není složité. Rozhodující je nápad.



A potom jednání s bankovními domy - provozovateli příslušných terminálů. Banky mají vysoké nároky na bezpečnost a komunikaci se svými terminály umožní jen vybraným partnerům s kvalitním a spolehlivým softwarem.

ApaRent:

Kvalitní systém a moderní vybavení je nutnou podmínkou pro dlouhodobě úspěšný provoz čehokoliv. Apatyka servis podporuje modernizaci lékáren v oblasti informačních technologií. Pokrok v této oblasti jde ale mílovými kroky a vlastní počítačové vybavení rychle zastarává.

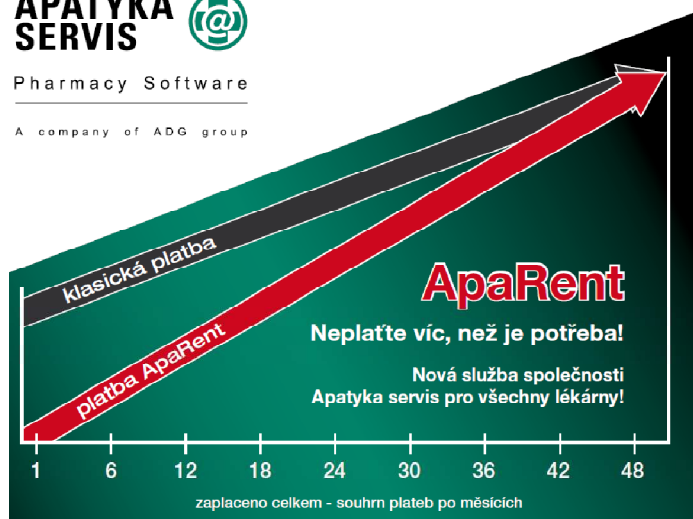
Jediné zařízení, které vám nezestárne, je to, co si nekoupíte! 😊 Z tohoto důvodu nabízíme zapůjčení celého lékárenského systému včetně licencí programu i techniky.

Lékárna si sama určí, na jak dlouhou dobu by chtěla systém zapůjčit. Jsme si jisti kvalitou našeho systému a tak lékárně smluvně zaručíme, že může ze své strany zápůjčku kdykoliv sama ukončit a zařízení vrátit – a to bez jakýchkoliv sankcí.

**APATYKA
SERVIS** 

Pharmacy Software

A company of ADG group



V případě ukončení zápůjčky ve smluveném termínu přechází systém i se zařízením do vlastnictví lékárny.

O systém zápůjčky, nazvaném ApaRent, je mezi lékárnami velký zájem. V roce 2010 jej využilo 18 lékáren a hodnota poskytnutého plnění ze strany Apatyka servis v tomto roce přesáhla 2,8 mil korun.

ZKUŠENOSTI:

Lékárny jsou důležitým prvkem rozvoje elektronického zdravotnictví. O výhodách systému Elektronické zdravotní knížky jsme se bavili s paní Mgr. Helenou Hoblovou, spolumajitelkou lékárny v Třebíči.

Zajímalo by nás, jak je Vaše lékárna vybavena z hlediska informačních technologií?

Na každém našem výdejním místě v lékárně je počítač vybavený čtečkou, při výdeji se automaticky dle rodného čísla zadávají léky na předpis.

Proč jste se rozhodli zapojit do systému IZIPu a co vám to přináší?

Myšlenka IZIPu se mi vždy líbila a považuji tento systém za technický pokrok a hlavně službu pro pacienta i lékaře.

Kolik vašich zaměstnanců pracuje s IZIPem? Museli jste proškolovat některé ze zaměstnanců speciálně na práci s IZIPem?

Přístupové údaje mají všichni vysokoškolsky vzdělaní zdravotničtí pracovníci. V naší lékárně je jich celkem osm. Proškolená byla jedna pracovnice, která se stará o denní posílání dat.

Jak hodnotíte spolupráci s IZIPem po finanční stránce?

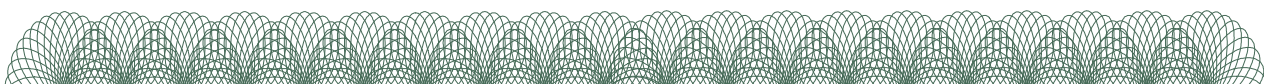
Bez jakýchkoliv našich investic nám systém IZIP přináší finanční odměnu - při minimálním úsilí a časové náročnosti. To samé platí i při registraci nových klientů do systému IZIP. Pro lepší představu: průběžně se nám každý měsíc zvyšuje počet odeslaných zápisů do systému a v posledních měsících jsme fakturovali IZIPu průměrnou částku kolem deseti tisíc korun.

Co byste v celém systému Elektronických zdravotních knížek chtěli zlepšit?

Bylo by vhodné, aby bylo ještě více pacientů, lékařů i lékáren zapojeno do systému IZIP a tím pádem by systém dosáhl ještě daleko větší funkčnosti než nyní.

Chtějí vaši zákazníci/pacienti podrobné informace o lécích a chtějí být obecně více informovaní? Myslíte si, že se stále aktivněji zajímají o své zdraví?

Naši pacienti se aktivně zajímají o své zdraví, protože zdravotnictví už není zadarmo, chtějí podrobné informace o lécích, o doplatcích a i o další informace z lékárny mají velký zájem



TIPOVACÍ SOUTĚŽ:

Vážení zákazníci,

společnost Apatyka servis úspěšně uvedla do lékáren svůj informační systém **Mediox 2000^{Novum}**.

Počet zákazníků využívajících náš systém vzrostl za rok 2010 téměř o 40 na celkový počet 825 evidovaných instalací k 10. prosinci 2010. Ve stávajícím trendu chceme pokračovat i letos.

Zúčastněte se naší soutěže a tipněte si,

kolik lékáren bude 10. března 2011 provozovat informační systém od naší společnosti!!

Pět nejlepších odhadů odměníme!

V případě shodných tipů vyhrává ten, kdo zašle svůj tip dřív.

Své odhady počtu instalovaných lékárenských systémů zašlete **do 28. února 2011** spolu se svým jménem a názvem lékárny na adresu j.tomecek@apatykaservis.cz.

