




Úspěch dne je v jeho ránu, úspěch roku je v jeho jaru.

čínské přísloví

20 LET SPOLEČNOSTI APATYKA SERVIS


 V listopadu tohoto roku oslaví naše společnost své dvacáté narozeniny. Z hlediska existence lidstva je dvacet let naprosto zanedbatelný okamžik. Z hlediska délky lidského života bychom už nyní byli ve věku dospělých s volebním právem. Hry malin nezralých i vylomeniny mládí bychom měli dávno za sebou a chystali bychom se na produktivní život. Roky v obchodní společnosti ale běží jinak. Žádná firma nemá dvacet let na rozkoukání. Buď přijde s dobrým nápadem a činností, která je potřebná a o kterou je zájem, nebo zmizí na smetišti dějin. Zvláště v porevoluční době, kdy vznikala řada společností, zde více než kde jinde platilo ono biblické: „Je mnoho povolanych, ale málo vyvolených.“

Zakladatelem společnosti byla firma Ferd.Schulze GmbH und Co., která o čtyři roky později převedla společnost na firmu Phoenix. V současnosti je v rámci koncernu většinovým vlastníkem společnost ADG Apotheken, která zajišťuje pro lékárny služby v oblasti informačních technologií. Společnost Apatyka servis se během krátké doby rozvinula ve společnost se šesti pobočkami, padesáti zaměstnanci a širokým okruhem zákazníků. Některý z lékárenských systémů dodávaných naší společností dnes používá každá třetí lékárna v České republice. Pro řadu dalších lékáren zajišťujeme takové služby, jakými jsou například dodávky výpočetní techniky, spotřebního materiálu nebo specializované nadstavby lékárenských informačních systémů - internetové lékárny.

Společnost dnes pokrývá celé spektrum služeb pro lékárny v oblasti informačních technologií. Zajišťujeme komplexní dodávku od projekce a instalace uvedení lékárenského systému do provozu, další služby spojené se zajištěním provozu a zajištěním financování formou ApaRentu. rychlý servis zabezpečovaný z našich šesti celých republik tak, že dojezdová doba do kterékoliv lékárny v zemi je kratší než dvě hodiny.



Naše heslo zní „Úspěšné lékárny používají služeb Apatyka servis“ a naším cílem je oboustranně výhodná spolupráce s lékárnami, našimi zákazníky ku prospěchu všech. Naší vizí je být vyhledávaným partnerem lékáren v oblasti informačních technologií. A to nejsou prázdna slova, ve kterých by někdo mohl

 hledat postranní úmysly a očekávat nečestné jednání. Je nám jasné, že bez spokojených zákazníků a dlouhodobých partnerů se nepodaří naplnit ani naše cíle a plány. Je to strategie, která se nám osvědčila v minulosti, platí dnes a bude platit i dalších minimálně dvacet let.

ELEKTRONICKÝ RECEPT

Pracovníci naší společnosti vystavili od konce loňského listopadu více než 60 certifikátů elektronických podpisů, které jsou nutnou podmínkou pro vydávání elektronických receptů. Zájem o tyto certifikáty roste exponenciálně řadou a jen za první dva týdny ledna jsme vydali dvacet čtyři těchto osvědčení.




Stejnou službu vydávání certifikátů začal pro lékárny nabízet i další významný dodavatel informačních systémů, společnost Farmis. V současnosti požádaly o vystavení certifikátů pro své zaměstnance dva naše největší řetězce lékáren.

Hrubým odhadem lze předpokládat, že do konce prvního pololetí 2012 bude v České republice připraveno vydávat přípravky na základě elektronického receptu čtvrtina lékáren, ve kterých bude mít více než tisíc pracovníků vystavený certifikát elektronického podpisu.

LEGISLATIVA 2012

Koncem loňského roku byl přijat zákon č. 298 / 2011, který přinesl novelu zákona číslo 48 / 1997 Sb. o veřejném zdravotním pojištění. Některá jeho ustanovení vstoupila v platnost už v prosinci loňského roku a další postupně v lednu a dubnu roku letošního. Společnost Apatyka servis pozorně sledovala všechny připravované legislativní úpravy a dokázala včas každou změnu do svých lékárenských systémů implementovat.

 Na našich webových stránkách naleznete prezentaci s přehledem nejdůležitějších změn, které novela přinesla.

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

Uprostřed každého problému se nachází příležitost.

Albert Einstein

PŘEDSTAVUJEME



Filip Matoušek pracuje ve společnosti Apatýka servis jako systémový poradce od roku 1999.

Narodil se v Praze, ale po krátké době se přestěhoval do Brandýsa nad Labem. S tímto městem je spojena většina systémových poradců, které jsme dosud na stránkách *Okénka do Apatýky* představili.

Zde taky dokončil základní školu a dále pokračoval ve studiu na Střední průmyslové škole v Čelákovících obor programátor a seřizovač NC strojů. Zájem o informační technologie a vrozená snaha prohloubit své znalosti a získat nové dovednosti ho přivedla k dalšímu studiu na soukromé škole výpočetní techniky v Praze.

Výuka na škole kladla značný důraz na praktičnost a využití získaných poznatků v každodenní činnosti. Spojení s praxí umožnilo studentům naučené teoretické znalosti ihned ověřit přímo při práci s výpočetní technikou. Kromě technických dovedností studium rozvíjí i komunikační dovednosti studentů. Absolventi školy jsou připravováni na pozici správců výpočetních systémů v různých typech organizací. Právě proto vzájemná komunikace mezi běžnými uživateli počítačů a vysoce kvalifikovanými odborníky na tvorbu informačních systémů má v jejich vzdělávání vysokou prioritu.

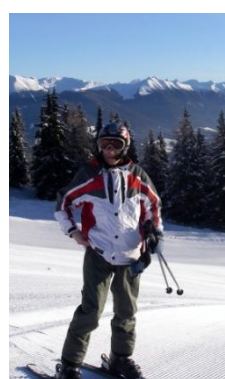
Filip po škole nastoupil do svého prvního zaměstnání ve společnosti Metrostav a.s. jako programátor. Moderní firma nabídla příležitost k získání prvních bohatých pracovních zkušeností a dala široký prostor k vlastní realizaci mladých absolventů v oboru moderních technologií.



Po roce praxe mu Jiří Šmejkal nabídl práci ve firmě Apatýka servis a Filip nezaváhal. Jedním z důvodů, proč si vybral naši společnost, je různorodost a barvitost práce systémového poradce. Informační systém pro lékárny se neustále vyvíjí ať už z důvodu legislativních změn nebo technologického pokroku. A stále je co nového se učit a předávat dál.

Právě kombinace technického využití, moderních technologií a přitom práce s lidmi, s novými tvářemi činí tuto práci přitažlivou pro společensky založeného člověka jakým systémový poradce Filip Matoušek bezesporu je.

Filip je vášnivým sběratelem modelové železnice a rád se zúčastňuje zejména v letním období nostalgických jízd vlakem. Při klidné a pohodlné jízdě se člověk krásně odreaguje, zapomene na uchvátanou moderní dobu řízenou počítači a přeplněnou technickými vymoženostmi. Pomalu se sune vpřed, vnímá jen sluncem zalitou krajinu kolkolem a obdivuje dávno zašlý technický um našich předků. Síla strojů a přesná dokonalost, která dokázala vzniknout i bez použití výpočetní techniky.

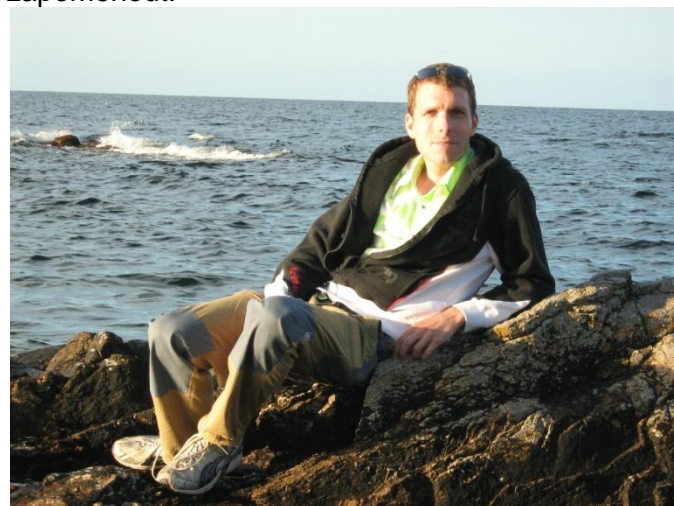


Stejně jako většina pracovníků společnosti Apatýka servis holduje Filip Matoušek aktivně sportu. V zimě lyžování v tuzemsku i v zahraničí, v létě kolo a výlety po rodné vlasti, a když zbude čas, nepohrdne ani pěšími túrami po našich horách. Spolu s kolegy si čas od času rád zajde i do společnosti za takovým dnešním „ušlechtilým“ sportem jakým je bowling či kulečnick.

K jeho velkým koníčkům patří samozřejmě počítače a ve volných chvílích si rád zahraje pěknou počítačovou hru ať už s přáteli na síti nebo proti samotnému počítači.



Od loňského podzimu už ale na sport, cestování a další koníčky nezbývá čas. Filip se stal otcem a veškerý volný čas nyní věnuje své krásné dceři Kristýně. Na klidné a hlavně bezstarostné chvíle odpočinku u moře teď bude muset na nějaký rok zapomenout.



APANET

Moderní technologie nelze zastavit. Prosazují se ve všech oblastech lidské činnosti a mnohdy si ani nevšimneme, jak moc ovlivňují naše konání. Dokáže si někdo dnes představit, že se všechno zboží do lékáren objednávalo formou písemných objednávek?

Přes telefonické objednávání jsme se za posledních dvacet let propracovali k elektronickému systému. Je rychlejší, přesnější a šetří práci jak u objednavatele, tak u dodavatele. Časem vznikl standard, který definoval pravidla a formáty elektronické komunikace mezi lékárnou na jedné straně a lékárenskými velkoobchody na straně druhé. Tento standart definoval komunikační program C-LINK a nad ním vybudovaná síť APANet, neboť společnost Apatyka servis je majitelem výhradní multilicence tohoto komunikačního programu. Program řeší nejen objednávky, ale i dodací listy, reklamace a realizuje vlastně veškerou komunikaci ohledně zboží mezi lékárnou a jejími dodavateli.

Naše společnost po celou dobu zajišťovala údržbu a další rozvoj programu C-LINK, a to bez ohledu na lékárenský systém, který lékárna používá. Elektronická komunikace mezi lékárnou a velkoobchodem ovšem úzce souvisí s celým lékárenským informačním systémem a je logické, aby obojí mělo jednoho „taťku“, jednu odpovědnou osobu, zajišťující servis.



Proto společnost Apatyka servis k 1. únoru 2012 přestává poskytovat bezplatně následný servis komunikačního programu C-LINK pro lékárenské informační systémy, které nejsou produktem Apatyka servis.

Současně jsme nabídli všem dodavatelům lékárenských systémů možnost, aby převzali zákaznický servis v lékárnách, které používají jejich systémy, a aby pro ně zajistili údržbu komunikačního programu C-LINK takovým způsobem, jakým to dosud dělala společnost Apatyka servis.

Hlavní činností společnosti Apatyka servis je poskytování kvalitního informačního systému pro lékárny a související služby. Dost dobře po nás nelze požadovat, abychom bezplatně poskytovali tyto služby i uživatelům konkurenčních systémů. Pokud o to tedy požádá lékárna s konkurenčním systémem, zajistíme pro ni od února potřebnou údržbu za úhradu. Cena zásahu bude kalkulována hodinovou sazbou práce a kilometrovým na základně platného ceníku společnosti Apatyka servis pro zákazníky, kteří nemají uzavřenou servisní smlouvu.

Pro lékárny s naším lékárenským informačním systémem (Mediox 2000 ^{Novum}, LOS Maxima, PenWin) se nic nemění a servis komunikačního programu C-LINK jim i nadále budeme poskytovat bezplatně.



Zájemci o podrobnější informace mohou kontaktovat svého dodavatele lékárenského systému nebo přímo společnost Apatyka servis e-mailem na adrese apanet@apatykaservis.cz nebo telefonicky na čísle 296 808 502.

„VZP KONTROL“ nahradí „W KONTROL“

VZP v prvním čtvrtletí tohoto roku přechází na nový informační systém. Současná i historická data budou migrována do nové databáze. VZP upozorňuje smluvní zdravotnická zařízení na provozní omezení, která byla nucena přijmout po dobu migrace. Jedná se především o zpracování přichozích dávek (soubor KDAVKA). Podrobné informace naleznete na internetových stránkách pojišťovny.

V souvislosti se změnou systému vznikla nová aplikace „VZP kontrol“. Je vytvořena v prostředí Java, nahrazuje předcházející program „W kontrol“ a slouží ke kontrole správnosti dávky (ve formě ASCII) podle platného datového rozhraní. Aplikace je ke stažení na Portále VZP v části www.vzp.cz/ekk nebo ji lze získat na kontaktních místech VZP.

MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO

Snad každý, kdo během posledních sto padesáti let psal o ekonomice, přišel s vlastním vysvětlením a definicí pojmu „marketing“. Dnes tak existuje řada definic od jednoduchých několikaslavných až po definice zabírající několik odstavců a přesahující možnosti uvedení v *Okénko do Apatyky*. Zůstaňme u jednoduchého konstatování, že marketing je činnost, která napomáhá uvedení produktů a služeb na trh. Trh v této definici ale neznamená tržiště plné prodávajících a nakupujících, kteří směňují statky za peníze. Stejně tak marketingové činnosti neprovádí jen komerční subjekty, ale i neziskové organizace či vládní instituce. Marketing a jeho nástroje využívá každý, ať už vědomě či nevědomě, kdo prezentuje sebe či svojí práci.

Původně, v dobách průmyslové revoluce, byl marketing zaměřen na výrobu – jak vyrábět co nejefektivněji. Až během Velké hospodářské krize, kdy převažovala nabídka nad poptávkou, se marketing začal orientovat na prodej a jeho pozornost se přesunula na analýzu stávajících a přizpůsobení budoucích potřeb trhu, zákazníka, společnosti. Ať už tuto činnost nazýváme jakkoliv, marketing realizujeme všichni, byť jen prostou úpravou tary či webové stránky, aby byla zajímavá pro náhodné návštěvníky.

Marketing opravdu není neslušné slovo. Od příštího čísla *Okénko do Apatyky* budete v tomto odstavci nacházet vysvětlení některých marketingových pojmů.

DOTAZNÍK SPOKOJENOSTI

Společnost Apatyka servis dodává do lékáren kromě informačních systémů i spotřební materiál jako jsou tonery, pásy do tiskáren a další. S každou dodávkou zjišťujeme dotazníkem i spokojenost zákazníků s dodaným zbožím a poskytnutými službami. Čtvrtletně odměňujeme pět vylosovaných zákazníků, kteří na dotazník reagovali.



Následující lékárny byly vylosovány ze všech našich klientů, kteří si ve IV. čtvrtletí 2011 u nás objednali spotřební materiál a zaslali nám vyplněný dotazník spokojenosti:

U Jakuba, Mariánské lázně

U Kláštera, Osek

Nemocniční lékárna, Česká Lípa

Lékárna Arnika, Horní Slavkov

Lékárna Paracelsus, Moravský Krumlov

Vylosovaní obdrželi od společnosti Apatyka servis malý dárek, srdečně jim blahopřejeme!!!

INZERCE

Pozor – změna v objednávání u lékárenských velkoobchodů!

Společnost Apatyka servis je majitelem výhradní multilicence komunikačního programu C-LINK, který umožňuje objednávat u velkoobchodů a dodané zboží zařadit na sklad lékárny. Tento program byl automaticky implementován do většiny lékárenských informačních systémů bez ohledu na jeho dodavatele.

V souvislosti s dalším vývojem programu C-LINK končí k 31. 1. 2012 jeho bezesmluvní podpora. Všechny lékárny budou v průběhu ledna informovány dopisem o podmínkách používání licencované verze programu C-LINK.



Zájemci o podrobnější informace mohou kontaktovat svého dodavatele lékárenského systému nebo přímo společnost Apatyka servis e-mailem apanet@apatykaservis.cz nebo telefonicky na čísle **296 808 502**.

www.apatykaservis.cz

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



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce prosince 2011 se stala **Miroslava Francéová**.