

Úspěch plodí úspěch, stejně jako peníze se rozmnožují samy.

Lafayette Ronald Hubbard, americký spisovatel

S NOVÝM WINDOWS NOVÝ SYSTÉM MEDIOX 3000!

Koncem příštího měsíce bude široké veřejnosti dostupný nový operační systém Windows 8 od společnosti Microsoft. Systém, o kterém se mluví už více než rok a který už delší dobu mají k dispozici všichni vývojáři, bude teď přístupný všem uživatelům. Současně s novým operačním systémem se objeví i první aplikace speciálně programované pro tento systém tak, aby dokázaly využít všech jeho nových vlastností.

Společnost Apatyka servis patří a vždy patřila k předním inovativním firmám ve svém oboru. Otevíráme novým technologiím dveře lékáren dokořán. Nepřekvapuje proto, že s novým operačním systémem Windows 8 přicházíme s novým lékárenským systémem **Mediox 3000**.

Mediox 3000 není pouhou implementací předchozích verzí do nového prostředí operačního systému Windows 8, ale jedná se o skutečně nový lékárenský systém plně používající technologické novinky, které windows přináší.



Díky nově zpracovanému menu nabízí nový systém **Mediox 3000** ještě intuitivnější ovládání než stávající programy skladové evidence pro lékárny. Nové technologie Windows 8 rovněž umožňují průběžně sledovat stav klíčových modulů.

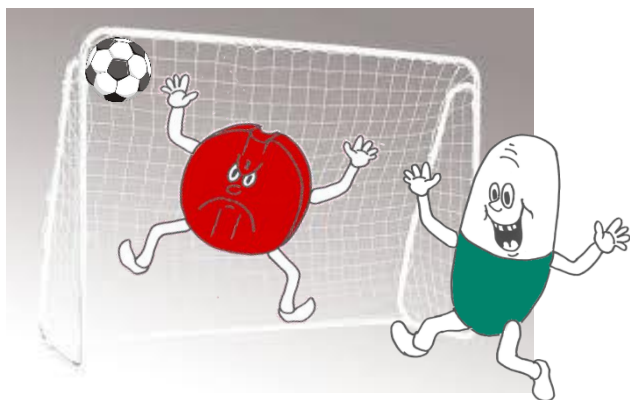
Systém Mediox 3000 navazuje svojí logikou na stávající lékárenský systém Mediox 2000 Novum a jeho uživatelům bude nabídnut bezplatný upgrade.



O POHÁR DOMOVA SUE RYDER

Už tento čtvrtek 13. září se na Strahově uskuteční čtvrtý ročník tradičního benefičního fotbalového turnaje na podporu Domova Sue Ryder. Stejně jako v minulých letech se ho i letos zúčastní tým společnosti Apatyka servis.

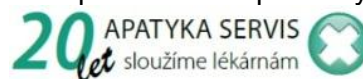
*Zveme všechny naše přátele a příznivce,
aby nás přišli povzbudit
ve čtvrtek odpoledne v 16.00 hodin
na hřiště PRE tréninkového centra mládeže
na Strahově v Praze!*



Více informací naleznete [zde](#).

ŠROTOVNÉ a JINÉ KAMPANĚ

Společnost Apatyka servis o sobě dávala v uplynulém čtvrtletí hodně vědět. Ať už to byla anketa k 20. výročí společnosti, nabídka odkupu již nevyhovující počítačové techniky z lékáren, prodej hardwarových komponent za internetové ceny a řada dalších kampaní na naše produkty a služby.



Cílem všech těchto kampaní bylo nejen připomenout dvacet let úspěšné práce pro lékárny, ale rovněž dokázat v reálu filozofii naší společnosti, podle které **je náš úspěch závislý na úspěchu našich zákazníků**, lékáren používajících naše systémy a naše služby. Přesně jako citát v záhlaví tohoto čísla *Okénka do Apatyky*: úspěch plodí další úspěch.

Přitom recept na úspěch je jednoduchý – přistupovat ke každému zákazníkovi jako k rovnocennému partnerovi a nikoliv jako k objektu maximálního jednorázového zisku. Kupříkladu právě cílem naší kampaně ŠROTOVNÉ je především snaha pomoci lékárnám obměnit starý hardware a umožnit jim implementovat modernější systém. Společnosti Apatyka servis tato kampaň nepřináší žádný okamžitý zisk, ale z dlouhodobého hlediska vede k úspěchu lékáren a tím i naší společnosti.

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

Jednej tak, abys byl šťastný, ne aby ses šťastným jen zdál.

Lucius Annaeus Seneca

PŘEDSTAVUJEME



Ivana Lecjaksová pracuje ve společnosti Apatyka servis již dlouhých dvanáct let. Zprvu působila v oddělení logistiky, kde se postupně vypracovala na pozici vedoucí oddělení. Po návratu z mateřské dovolené nastoupila v naší účtárně.

Ivana se narodila v Praze a matce měst zůstala věrná celý svůj dosavadní život. Na Obchodní akademii v Praze 4 Nuslích ji bavila především matematika a dějepis (ale jen do Velké francouzské revoluce, pak už ne ☺). A také technické předměty jako výpočetní technika a psaní na stroji. Další odborné předměty ji už tak nelákaly, ale jak se říká „odříkaného chleba největší krajíc“!

První pracovní zkušenosti po absolvování akademie sbírala jako účetní v bezpečnostní agentuře i v profesionální účetnické firmě, až v roce 1997 zakotvila v účtárně firmy Phoenix, lékárenského velkoobchodu. Po třech letech se uvolnilo místo ve společnosti Apatyka servis v oddělení logistiky a jelikož Ivana chtěla vyzkoušet novou, zajímavější a různorodější práci, přešla z firmy do firmy.



Ještě ve společnosti Phoenix poznala svého manžela, se kterým je už třináct let a vychovávají dvě děti.

A aby se nenudili, tak i dva potkany Jáju a Páju.



V početné domácnosti příliš volného času na vlastní hobby nezbyvá.

Malá školačka Barunka, která v listopadu oslaví osmé narozeniny, právě nastoupila do druhé třídy,

zatímco tříletý syn Tomáš se seznamuje se školním zařízením pro nejmenší. Obě děti jsou aktivní a tak je pořád, co dělat. Barunka je sportovní typ a kromě



sportu ji baví ruční práce a tak ráda s maminkou tvoří cokoliv. Zdědila po ní i lásku ke knihám a ráda čte. Tomáš zatím, podle Ivany, inklinuje jen ke zlobení a rozbíjení věcí. Ostatně jako každý kluk v tomhle věku. O to větší péči ale vyžaduje.

A když přece Ivaně zbude čas, věnuje jej cestování a dlouhým výletům spojeným s poznáváním krás naší republiky. Pokud je času méně, zajde alespoň na krátkou procházku nebo posedí s dobrými přáteli. Nepohrdne dobrou knihou ani filmem a baví jí různé ruční práce a přirozeně hry s dětmi. K odreagování jí poslouží oblíbená historie, fakta a dokumenty ať už v písemné nebo televizní podobě.

Jako řada pracovníků ve společnosti Apatyka servis ráda fotí. A stejně jako ostatní má doma spousty fotografií, kde stála za hledáčkem a nikoliv před objektivem. Těžko pak najít alespoň pár fotek, na kterých je zachycena – jako třeba na rozhledně Vysoký Kamýk v jižních Čechách kousek od Albrechtic nad Vltavou.

Díky babičce, která na rok a půl převzala denní péči o malého Tomáše, mohla Ivana nastoupit zpět do společnosti Apatyka servis. Po letech na mateřské dovolené (stejně jako jiné ženy se ptá, proč se péči o malé děti říká dovolená) se vrátila k původní profesi účetní. I když jí předchozí různorodá a barvitá práce v oddělení logistiky ji moc bavila, vyměnila ji za práci účetní, která je časově méně hektická a která se především dá lépe skloubit s péčí o rodinu a děti.

Ivana se tak vrátila k profesi, kterou paradoxně na škole nikdy nechtěla vykonávat. Časem ale zjistila, že „suchá je teorie, barevný je strom života“ a že účetnická praxe je jiná a daleko zajímavější než nudné a strohé učebnice.

A jak odpoví na otázku proč se po mateřské ráda vrátila zpátky do Apatyky?

Jelikož je zde fajn kolektiv, zajímavá práce a stále je možné se něčemu novému naučit.



Anketa 20 let APATYKY

V průběhu uplynulého měsíce jsme navštívili a předali všem vylosovaným účastníkům ankety 20 let Apatyky servis slíbené ceny.



Ing. Hilscher z AS předává cenu PharmDr. Pavle Eiglerové v Roudnici



PharmDr. Josef Marek U Kosmy a Damiána

Lékárenský program Mediox je kvalitní a dobře se s ním pracuje.

Líbí se mi úvodní informační kanály, kde najdu aktuální informace např. hlášení o závadách léčivých přípravků. Rovněž aktualizace vlastního systému i potřebných číselníků (vzp kontrol) je dobrá a oceňuji, že si mohu vybrat, zda spustím automatickou aktualizaci nebo si stáhnou příslušné soubory z webu společnosti Apatyka servis.



Pro statistiku a účetnictví používám v Medioxu různé sestavy a za velmi účelný považuji export do pdf formátu nebo výstupy do excelovské tabulky. Při výdeji oceňuji nejvíce náhled do historie výdeje u konkrétního pacienta dle rodného čísla, díky čemuž si jednoduše zkontroluji lékové interakce. S Medioxem pracuji už pět let, v podstatě od školy.

Mgr. Karel Hrnčiarik
Lékárna Pardubičky



Systém Mediox máme v lékárně čtyři roky. Jsem velmi spokojená jak s jeho užíváním, tak se servisem poskytovaným společností Apatyka servis. Pokud se vyskytl nějaký problém, pan Madron, náš "servisman", vždy ochotně a neprodleně poradil. To pro nás bylo, zvláště v počátcích, velmi důležité, protože žádná z nás nový program neznala.

Přesto jsme se ho naučily docela rychle užívat. Systém Mediox je velmi komfortní a přehledný. Rovněž nám velmi pomáhá automatická instalace číselníků a usnadňuje nám práci. Už se nemusíme stresovat, zda máme nahraný ten správný. Dodnes jsem přesvědčená, že jsem se tehdy před čtyřmi lety rozhodla správně.

PharmDr. Rostislava Helešicová
Lékárna U Radnice Rousínov



Mgr. Heda Šupová
Lékárna u sv. Václava



Ing. Jaroslav Pejchar
Lékárna Starochodovská

S NOVÝM WINDOWS ...

S novým Windows 8 nepřichází jen nový lékárenský systém MEDIOX 3000, ale každá společnost v oblasti informačních technologií, která hledí do budoucnosti a zaměstnává progresivní vývojový tým, začne chrlit aplikace využívající novinek windows. A nové technologii přizpůsobí i způsob své propagace, svého zviditelnění. Společnost Apatyka servis proto s novým systémem připravuje i nový vzhled svého webu. Jedním z markantních znaků nové technologie je preference moderního ovládání prostřednictvím dotykového monitoru. Plocha obrazovky bude obsahovat několik dlaždic, z nichž každá představuje jednu nabídku menu.

Díky grafickému ztvárnění každé dlaždice bude orientace v menu ještě jednodušší a intuitivnější než dosud.

Moderní technologie současně umožní, aby obsah dlaždice byl animovaný nebo aby zobrazoval aktuální informace o systému. Pro lepší pochopení si je můžeme představit jako dnešní miniaplikace ve Windows 7, které zobrazují aktuální počasí, kalendář nebo informace o využití počítače. Jenom teď bude v každé aplikaci několik dlaždic.



ELEKTRONICKÝ RECEPT

Aktuální stav (37. týden 2012) počtu lékáren schopných vydávat na základě elektronického receptu je podle informací SÚKLu 616.

Téměř polovina těchto lékáren používá lékárenský systém od společnosti Apatyka servis.



Rok po cyklu seminářů pořádaných na toto téma naší společností je už patrná i aktivita ostatních dodavatelů informačních technologií do lékáren. Počet lékáren realizujících elektronický recept roste každým měsícem.

MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – MARKETINGOVÁ KAMPAŇ

Začněme učenou definicí, co je to marketingová kampaň. Podle slovníku je marketingová kampaň koordinovaný soubor aktivit ve směru oslovení a přilákání zákazníka. Tato technická definice je přesná, ale přesto neříká nic o tom, jaké a kdy aktivity provádět.

Předpokladem každé úspěšné kampaně je stanovení měřitelných cílů. Cílem marketingové kampaně musí být zákazník. Nelze zjednodušovat a říct že cílem je utratit vyhrazený rozpočet, případně použít zlaté Fordovo pravidlo, podle kterého náklady na marketing musí představovat jedno procento z obrátu. Při plánování každé kampaně si řekněte předem, čeho chcete dosáhnout. Dlouhodobě určitě zvýšit nebo alespoň udržet svůj zisk. Ale takový cíl je závislý na mnoha faktorech a jeho dosažení nemusí být vypovídající o úspěchu jedné konkrétní marketingové kampaně. A jaké jsou krátkodobé cíle? Liší se podle charakteru nabízených služeb a produktů i podle přístupu organizátora kampaně. Jiný přístup zvolí prodejce, jehož jediným cílem je maximalizovat jednorázové prodeje a to doslova za každou cenu – třeba kolotočář na jarmarku. Slovní výrazy v jeho kampani se budou hemžit superlativy a těžko ověřitelnými údaji typu „poprvé v České republice“ nebo „nejmodernější program“.

A jiný přístup zvolí dodavatel, kterému jde především o dlouhodobý vztah se spokojeným zákazníkem, o to, aby se zákazník cítil dobře a rád se vracel. Cíle kampaně takového dodavatele nemusí být zaměřené a priori jen na prodej a zvýšení obrátu, ale třeba i na větší známost svého jména a svých produktů u stávajících i potencionálních zákazníků. Zkusili jste se někdy svých stálých zákazníků zeptat, název které lékárny se jim vybaví jako první? Přitom povědomí o společnosti, pořadí a souvislosti, ve kterém se zákazníkovi vybaví naše jméno, má nezanedbatelný vliv na jeho další rozhodování. Společnost Apatyka servis v letošním roce slaví 20 let a k tomuto výročí realizovala rozsáhlou marketingovou kampaň. A není náhodou, že tento rok patří pro naši společnost k nejúspěšnějším co do počtu získaných nových zákazníků.

INZERCE

Sue Ryder Charity Cup 2012

Kopeme za dobrou věc!

Přijďte fandit kolegům, kteří budou reprezentovat naši společnost na charitativním fotbalovém turnaji v malé kopané Sue Ryder Charity Cup! Ať se umístíte jakkoliv, jedna věc je jasná už teď! Účastí v turnaji podpoříme neziskovou organizaci Domov Sue Ryder, která pečuje od roku 1998 o seniory, kteří potřebují z důvodu věku či zdravotního stavu pomoc druhých.

Čtvrtek 13. 9. 2012 PRE tréninkové centrum mládeže na Strahově, Vaničkova 2464, Praha 6

<p>Program:</p> <p>15.00 – 15.30 15.30 – 15.55 15.55 – 16.00 16.00 – 16.15 16.20 – 19.20 19.20 – 20.00 19.40 – 19.45 20.00 – 20.50</p> <p>20.55 – 20.59 21.00 – 21.10 21.15 – 21.25 21.35 21.45</p>	<p>Registrace týmů Převlečení, rozsvícení a příprava na hřištích Vystoupení rozteskávaček Chillii Cheerleaders Slavnostní zahájení turnaje Zápasy ve skupinách (skupina se sedmi týmy hraje do 19.50 z důvodu většího počtu zápasů) Přestávka, zahájení soutěže v nafukování stanu X-GLOO Rozteskávačky Chillii Cheerleaders Play-off: horní hřiště (osmičlíná, čtvrtfinále a semifinále) Po skončení této části play-off přesun na dolní hřiště, kde proběhne závěrečná část turnaje Vystoupení rozteskávaček Chillii Cheerleaders Zápas o třetí místo Finále Vyhlášení výsledků turnaje Vyhlášení výsledků tipovací soutěže Ukončení turnaje</p>
--	---

Více informací na www.sue-ryder.cz/fotbal2012

Tipovací
soutěž na
Strahově
pro hráče i fanoušky!
Uhodněte celkový počet
vstřelených gólů
na turnaji!



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce srpna 2012 se stal **Vít Madron**.